

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по
УР

А.Е. Рудин

« 28 » июня 2022 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.04.02 Коммерческая деятельность

Учебный план: 2022-2023 38.03.02 ИЭСТ Маркетинг ОО №1-1-107.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинг
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

| Семестр (курс для ЗАО) | Контактная работа обучающихся | | Сам. работа | Контроль, час. | Трудоё мкость, ЗЕТ | Форма промежуточной аттестации | |
|---------------------------|----------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|--------------------------|--------------------------------------|-------|
| | Лекции | Практ. занятия | | | | | |
| 8 | УП | 27 | 18 | 62,75 | 0,25 | 3 | Зачет |
| | РПД | 27 | 18 | 62,75 | 0,25 | 3 | |
| Итого | УП | 27 | 18 | 62,75 | 0,25 | 3 | |
| | РПД | 27 | 18 | 62,75 | 0,25 | 3 | |

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

Куликова О.М.

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой экономики и финансов

Никитина Людмила
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Никитина Людмила
Николаевна

Методический отдел: Макаренко С.В.

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области организационно-управленческой и предпринимательской деятельности.

1.2 Задачи дисциплины:

- раскрыть сущность коммерческой деятельности, её субъектов и объектов, видов коммерческой деятельности и дать их характеристику.
- сформировать основной категориально - понятийный аппарат дисциплины.
- выработать принципы планирования и организации снабжения и сбыта
- рассмотреть виды торговых операций, особенности коммерческой деятельности при организации продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках
- определить сущность и особенности коммерческой деятельности в розничной торговле, типы розничных предприятий и формы продажи, организацию и технологию розничных продаж, ассортиментную и ценовую политику.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Международный маркетинг

Маркетинговый анализ деятельности фирмы

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| |
|--|
| ПК-4: Способен проводить исследование спроса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" |
|--|

| |
|--|
| Знать: Принципы, методы и технологии осуществления оптовой и розничной торговли с применением сети «Интернет»; основы построения систем электронной коммерции |
|--|

| |
|--|
| Уметь: Использовать интернет-технологии для решения организационно-управленческих задач |
|--|

| |
|--|
| Владеть: Навыками реализации коммерческой деятельности и методами организации продаж оптовой и розничной торговли, с применением информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" |
|--|

| |
|--|
| ПК-8: Способен согласовывать с заказчиком показатели эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" |
|--|

| |
|---|
| Знать: Организацию и технологию ведения деловых переговоров в коммерческой деятельности; основные показатели финансово-хозяйственной деятельности; методики проведения анализа коммерческой деятельности |
|---|

| |
|--|
| Уметь: Применять программы и сервисы для оценки экономической эффективности коммерческой деятельности |
|--|

| |
|---|
| Владеть: Навыками анализа финансовой отчетности для оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия |
|---|

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий | Семестр (курс для ЗАО) | Контактная работа | | СР (часы) | Инновац. формы занятий | Форма текущего контроля |
|--|---------------------------|-------------------|---------------|--------------|------------------------------|-------------------------------|
| | | Лек. (часы) | Пр. (часы) | | | |
| Раздел 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности | 8 | | | | | Д,Пр,ДЗ,К |
| Тема 1. Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Необходимые условия для коммерческой деятельности. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности. Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Методы снижения коммерческого риска. Практическое занятие: "Процесс управления коммерческими рисками на предприятиях". | | 2 | 1 | 4 | ИЛ | |
| Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. Факторы, оказывающие влияние на построение организационной структуры коммерческой службы. Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия. Практическое занятие: "Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности". | | 2 | 1 | 6 | | |
| Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Понятие и виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Организация проведения деловых переговоров. Практическое занятие: "Договорная работа с поставщиками и посредниками". | | 2 | 2 | 4 | ИЛ | |
| Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров. Порядок заключения договора поставки, его содержание. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Практическое занятие: "Организация оптовых закупок. Критерии выбора поставщиков." | | 2 | 2 | 8 | | |
| Раздел 2. Планирование и организация снабжения и сбыта | | | | | | З,К |

| | | | | | |
|---|---|---|------|----|--------|
| <p>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров. Практическое занятие: "Изучение принципов размещения товарных складов".</p> | 2 | 1 | 4 | ИЛ | |
| <p>Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Типы розничных предприятий и формы продаж. Методы стимулирования продажи товаров. Организация и технология розничной продажи товаров. Практическое занятие: "Размещение товаров в торговом зале. Оперативные процессы в розничном торговом предприятии".</p> | 2 | 2 | 5 | | |
| <p>Тема 7. Ассортиментная политика торгового предприятия. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ассортимент товаров. Принципы формирования ассортимента и управление товарными запасами. Организация товародвижения. Практическое занятие: "Расчет коэффициентов широты, глубины, полноты и обновления ассортимента товаров с учетом графиков поставки в торговом предприятии. Построение ассортиментной матрицы".</p> | 4 | 2 | 8,75 | | |
| <p>Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Правила продажи товаров. Защита прав потребителей. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. Организация государственного контроля над торговлей. Практическое занятие: "Анализ особенностей правил продажи отдельных видов товаров".</p> | 2 | 2 | 6 | | |
| <p>Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью</p> | | | | | |
| <p>Тема 9. Управление торговым и технологическим процессом и организация труда в магазине. Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине. Организация материальной ответственности в магазине. Практическое занятие: "Управление технологическим процессом в магазине".</p> | 2 | 1 | 5 | | ДЗ,З,К |

| | | | | | | |
|--|--|-------|----|-------|----|--|
| Тема 10. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия. Практическое занятие: "Анализ финансовых отчетов для оценки эффективности деятельности предприятия". | | 3 | 2 | 2 | | |
| Тема 11. Применение интернет-технологий в коммерческой деятельности. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, продаж товаров, сервисного обслуживания в интернет среде. Электронная коммерция. Практическое занятие: "Торговые системы электронной коммерции в сети Интернет. Электронные магазины. | | 4 | 2 | 10 | ИЛ | |
| Итого в семестре (на курсе для ЗАО) | | 27 | 18 | 62,75 | | |
| Консультации и промежуточная аттестация (Зачет) | | 0,25 | | | | |
| Всего контактная работа и СР по дисциплине | | 45,25 | | 62,75 | | |

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

| Код компетенции | Показатели оценивания результатов обучения | Наименование оценочного средства |
|-----------------|---|--|
| ПК-4 | <p>Раскрывает характеристики оптовой и розничной торговли; классификацию торговых предприятий; идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов; структуру торгово-технологического процесса; перечисляет основные принципы электронной коммерции.</p> <p>Осуществляет организацию и управление процессами купли-продажи и обмена товаров, выбор каналов распределения поставщиков и торговых посредников в онлайн среде.</p> <p>Применяет современные информационные технологии для оценки потенциальных рыночных возможностей предприятия и эффективной организации продаж.</p> | <p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Практико-ориентированные задания</p> <p>Практико-ориентированные задания</p> |
| ПК-8 | <p>Формулирует основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности, договоры в коммерческой деятельности, технологию ведения деловых переговоров; называет и характеризует основные методики проведения анализа коммерческой деятельности.</p> <p>Проводит коммерческие переговоры, заключает договоры купли-продажи; осуществляет анализ коммерческой деятельности предприятия на основе применения современных программ и сервисов, объясняет содержание норм права, регулирующих способы расчёта ресурсов предприятия.</p> <p>Проводит оценку необходимости и возможности разработки</p> | <p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Практико-ориентированные задания</p> <p>Практико-ориентированные задания</p> |

стратегии предприятия на основе анализа финансовых показателей организационно-экономической деятельности.

5.1.2 Система и критерии оценивания

| Шкала оценивания | Критерии оценивания сформированности компетенций | |
|------------------|---|-------------------|
| | Устное собеседование | Письменная работа |
| Зачтено | Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопросы, способен правильно применить основные методы и инструменты при решении практических задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения | |
| Не зачтено | Обучающийся не может изложить значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, допускает неточности в формулировках и доказательствах, нарушения в последовательности изложения программного материала; неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания. | |

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

| № п/п | Формулировки вопросов |
|-----------|--|
| Семестр 8 | |
| 1 | Понятие и виды электронной коммерции |
| 2 | Особенности формирования ассортимента, организации закупок, продаж товаров, сервисного обслуживания в интернет среде |
| 3 | Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия. |
| 4 | Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли |
| 5 | Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями. Качество и уровень обслуживания потребителей. Стандарт обслуживания клиентов. |
| 6 | Торговые и технологические операции в розничной торговле |
| 7 | Организационные этапы розничной торговли. |
| 8 | Розничная торговля: основные формы и методы розничной торговли. Специфика розничной торговли |
| 9 | Формы расчетов при оптовой торговле: платежные поручения, вексельная форма, чеки, аккредитивы. |
| 10 | Содержание прогрессивных форм торговли: ярмарок, бирж, выставок и аукционов. |
| 11 | Формы и технология оптовой продажи товаров. |
| 12 | Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки. |
| 13 | Стратегическое и оперативное планирование сбыта. Методы прогнозирования сбыта продукции. |
| 14 | Структура построения службы сбыта. |
| 15 | Создание клиентоориентированного портфеля заказов. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов. |
| 16 | Содержание сбыта как экономической категории процесса расширенного воспроизводства: цели, задачи, принципы и функции. Сбытовая программа предприятия |
| 17 | Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий |
| 18 | Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента |
| 19 | Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ. |
| 20 | Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах. |
| 21 | Обоснование предпринимательского замысла. Этапы разработки проекта стартап на новинку |
| 22 | Бизнес-планирование. Основные функции бизнес-плана, его структура. |
| 23 | Выбор целевого рынка. План проникновения на новые сегменты рынка. |

| | |
|----|--|
| 24 | Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрицы ВКГ, И.Ансоффа, М. Портера. |
| 25 | Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности. |
| 26 | Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. |
| 27 | Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. |
| 28 | Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки. |
| 29 | Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле. |
| 30 | Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. |
| 31 | Услуги как объект коммерческой деятельности. Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов. |
| 32 | Оценка товаров в рыночных условиях, обеспечивающая установление его равновесной цены. |
| 33 | Виды субъектов коммерческой деятельности в сфере товарного обращения. |

5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрено

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задание 1.

Вы владеете долей, равной 500 т. руб. Помимо вас у предприятия есть еще 9 совладельцев с равными вкладами. Уставной капитал – 10 млн. р. Предприятие понесло убытки в размере 6 млн. руб. Рассчитайте долю убытков, которую вам придется взять на себя в случае банкротства, если предприятие является:

- 1) полным товариществом;
- 3) акционерным обществом.

Задание 2.

Остаток масляной эмали на складе торгового предприятия на 15 марта составляет 250 кг. За оставшиеся 16 дней месяца лакокрасочный завод должен отгрузить 530 кг. В день в среднем продается 32 кг. На апрель с покупателями заключены контракты на поставку 1100 кг эмали. В результате принимаемых мер по расширению сбыта предполагается продать дополнительно 220 кг. Норматив товарного запаса – 160 кг. Требуется определить, какое количество эмали необходимо завести на склад в апреле.

Задание 3.

Оптовая отпускная цена товара составила 10000 руб., издержки обращения посредника равны 700 руб. на единицу изделия, планируемая посредником рентабельность составляет 50 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 16,5 %. Определить оптовую цену закупки.

Задание 4.

Производственное предприятие продало товары крупной и мелкой оптовым фирмам. Те, в свою очередь, продали товары 12 розничным фирмам. Укажите тип канала сбыта, определите длину и ширину.

Задание 5.

Оборот розничной торговли магазина в отчетном году составил 15 800 тыс. руб., планируется увеличить его на 1,5% с каждого кв. м торговой площади (в сопоставимых ценах). Индекс цен —1,07. Торговая площадь магазина — 1800 м², в планируемом году предполагается расширение на 300 м². Рассчитайте оборот розничной торговли магазина на планируемый год.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная

Письменная

Компьютерное тестирование

Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Во время проведения зачета, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 40 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

| Автор | Заглавие | Издательство | Год издания | Ссылка |
|--|--|--|-------------|---|
| 6.1.1 Основная учебная литература | | | | |
| Пахомова, Н. Г. | Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия | Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ | 2020 | http://www.iprbookshop.ru/109725.html |
| Девятловский, Д. Н. | Коммерческая деятельность предприятия (организации) | Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева | 2020 | http://www.iprbookshop.ru/107203.html |
| Пахомова, Н. Г. | Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля | Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ | 2021 | https://www.iprbookshop.ru/116164.html |
| Пучкова С. В. | Коммерческая деятельность | Санкт-Петербург: СПбГУПТД | 2019 | http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411 |
| 6.1.2 Дополнительная учебная литература | | | | |
| Батраева, Э. А. | Ценообразование в торговле | Красноярск: Сибирский федеральный университет | 2018 | http://www.iprbookshop.ru/100148.html |
| Кент, Т., Омар, О. | Розничная торговля | Москва: ЮНИТИ-ДАНА | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/81845.html |
| Минько, Э. В., Минько, А. Э. | Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия | Саратов: Ай Пи Эр Медиа | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/74228.html |
| Валько, Д. В. | Маркетинг взаимоотношений на потребительском рынке электронной торговли: концептуальный подход и инструментарий сетевых взаимодействий | Челябинск, Саратов: Южно-Уральский институт управления и экономики, Ай Пи Эр Медиа | 2019 | http://www.iprbookshop.ru/81482.html |
| Захарова Ю. А. | Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж | Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа | 2018 | http://www.iprbookshop.ru/75194.html |
| Васильева, Е. А., Гришанова, Я. О. | Система маркетинговых исследований и информации в сервисе | Саратов: Ай Пи Эр Медиа | 2018 | http://www.iprbookshop.ru/71588.html |
| Шолин К. Ю. | Визуальный мерчандайзинг. Витринистика | Санкт-Петербург: СПбГУПТД | 2021 | http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=202157 |
| Киселева, Л. Г. | Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности | Саратов: Вузовское образование | 2017 | http://www.iprbookshop.ru/68930.html |

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Федеральная служба государственной статистики (Электронный ресурс). URL: <http://www.gks.ru>

Рейтинг РБК (Электронный ресурс) URL: <http://www.rating.rbc.ru>

Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]

URL: <http://window.edu.ru/>

Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL: <http://publish.sutd.ru/>

Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows
MicrosoftOfficeProfessional

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

| Аудитория | Оснащение |
|----------------------|---|
| Лекционная аудитория | Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска |
| Учебная аудитория | Специализированная мебель, доска |
| Компьютерный класс | Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду |