

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор, проректор по  
УР

А.Е. Рудин

« 21 » 02 2023 года

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.ДВ.04.02** Коммерческая деятельность

Учебный план: 2023-2024 38.03.02 ИЭСТ Маркетинг ОЗО №1-3-107.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:  
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинг  
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-заочная

### План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
	Лекции	Практ. занятия				
4	УП	4	32		1	
	РПД	4	32		1	
5	УП	8	52	4	2	Зачет
	РПД	8	52	4	2	
Итого	УП	12	84	4	3	
	РПД	12	84	4	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России 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

<b>ПК-4: Способен проводить исследование спроса в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------

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

<b>Уметь:</b> Использовать интернет-технологии для решения организационно-управленческих задач
------------------------------------------------------------------------------------------------

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

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

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

<b>Уметь:</b> Применять программы и сервисы для оценки экономической эффективности коммерческой деятельности
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Владеть:</b> 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	4					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.		0,5		8	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.		1		8		
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.		1,5		10		
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.		1		6	ИЛ	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4		32		
Консультации и промежуточная аттестация - нет		0				
Раздел 2. Планирование и организация снабжения и сбыта	5					К

<p>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.</p> <p>Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.</p> <p>Практическое занятие: "Договорная работа с поставщиками и посредниками. Организация закупок. Изучение принципов размещения товарных складов".</p>	1,5	1	7	ИЛ	
<p>Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.</p> <p>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.</p> <p>Практическое занятие: "Размещение товаров в торговом зале. Оперативные процессы в розничном торговом предприятии"</p>	1	1	6		
<p>Тема 7. Ассортиментная политика торгового предприятия. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.</p> <p>Ассортимент товаров. Принципы формирования ассортимента и управление товарными запасами. Организация товародвижения.</p> <p>Практическое занятие: "Расчет коэффициентов широты, глубины, полноты и обновления ассортимента товаров с учетом графиков поставки в торговом предприятии. Построение ассортиментной матрицы".</p>	1,5	1	9		
<p>Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности.</p> <p>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.</p> <p>Практическое занятие: "Анализ особенностей правил продажи отдельных видов товаров".</p>	1	1	9		
Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью					
<p>Тема 9. Управление торговым и технологическим процессом и организация труда в магазине.</p> <p>Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине Организация материальной ответственности в магазине.</p> <p>Практическое занятие: "Управление технологическим процессом в магазине".</p>	0,5	1	6		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".		1,5	2	8		
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."		1	1	7	ИЛ	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		8	8	52		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>		20,25		84		

#### 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	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.	Вопросы устного собеседования
	Осуществляет организацию и управление процессами купли-продажи и обмена товаров, выбор каналов распределения поставщиков и торговых посредников в онлайн среде.	Практико-ориентированные задания
	Применяет современные информационные технологии для оценки потенциальных рыночных возможностей предприятия и эффективной организации продаж.	Практико-ориентированные задания

ПК-8	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.	Вопросы устного собеседования
	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.	Практико-ориентированные задания
	Проводит оценку необходимости и возможности разработки стратегии предприятия на основе анализа финансовых показателей организационно-экономической деятельности.	Практико-ориентированные задания

### 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
Курс 5	
1	Виды субъектов коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.
2	Оценка товаров в рыночных условиях, обеспечивающая установление его равновесной цены.
3	Услуги как объект коммерческой деятельности. Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов.
4	Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
5	Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле.
6	Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки.
7	Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
8	Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.
9	Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.
10	Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрицы ВКГ, И.Ансоффа, М. Портера.
11	Выбор целевого рынка. План проникновения на новые сегменты рынка.
12	Бизнес-планирование. Основные функции бизнес-плана, его структура.
13	Обоснование предпринимательского замысла. Этапы разработки проекта стартап на новинку

14	Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах
15	Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ.
16	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента
17	Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий
18	Содержание сбыта как экономической категории процесса расширенного воспроизводства: цели, задачи, принципы и функции. Сбытовая программа предприятия
19	Создание клиентоориентированного портфеля заказов. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов
20	Структура построения службы сбыта.
21	Стратегическое и оперативное планирование сбыта. Методы прогнозирования сбыта продукции.
22	Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
23	Формы и технология оптовой продажи товаров
24	Содержание прогрессивных форм торговли: ярмарок, бирж, выставок и аукционов.
25	Формы расчетов при оптовой торговле: платежные поручения, вексельная форма, чеки, аккредитивы
26	Приемка товара по количеству и качеству
27	Организационные этапы розничной торговли.
28	Торговые и технологические операции в розничной торговле
29	Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями. Качество и уровень обслуживания потребителей. Стандарт обслуживания клиентов
30	Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли
31	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия
32	Особенности формирования ассортимента, организации закупок, продаж товаров, сервисного обслуживания в интернет среде
33	Электронная коммерция

### 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 м<sup>2</sup>, в планируемом году предполагается расширение на 300 м<sup>2</sup>. 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

В течение семестра выполняются контрольные работы.

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
<b>6.1.1 Основная учебная литература</b>				
Девятловский, Д. Н.	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/107203.html">http://www.iprbookshop.ru/107203.html</a>
Пахомова, Н. Г.	Организация деятельности торгового предприятия: основы организации деятельности розничного торгового предприятия	Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ	2020	<a href="http://www.iprbookshop.ru/109725.html">http://www.iprbookshop.ru/109725.html</a>
Пахомова, Н. Г.	Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля	Липецк: Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ	2021	<a href="https://www.iprbookshop.ru/116164.html">https://www.iprbookshop.ru/116164.html</a>
Пучкова С. В.	Коммерческая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411</a>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Шолин К. Ю.	Визуальный мерчандайзинг. Витринистика	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2021	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=202157">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=202157</a>
Батраева, Э. А.	Ценообразование в торговле	Красноярск: Сибирский федеральный университет	2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/100148.html">http://www.iprbookshop.ru/100148.html</a>
Васильева, Е. А., Гришанова, Я. О.	Система маркетинговых исследований и информации в сервисе	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/71588.html">http://www.iprbookshop.ru/71588.html</a>
Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81845.html">http://www.iprbookshop.ru/81845.html</a>
Киселева, Л. Г.	Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности	Саратов: Вузовское образование	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/68930.html">http://www.iprbookshop.ru/68930.html</a>
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	<a href="http://www.iprbookshop.ru/81482.html">http://www.iprbookshop.ru/81482.html</a>
Минько, Э. В., Минько, А. Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2017	<a href="http://www.iprbookshop.ru/74228.html">http://www.iprbookshop.ru/74228.html</a>

Захарова Ю. А.	Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/75194.html">http://www.iprbookshop.ru/75194.html</a>
----------------	-------------------------------------------------------	------------------------------------	------	-----------------------------------------------------------------------------------------

## 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