

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по
УР

А.Е. Рудин

« 28 » июня 2022 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.О.26 Коммерческая деятельность

Учебный план: 2022-2023 38.03.06 РИНПО Торговля непрод тов ЗАОс №1-3-114с.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Торговля непродовольственными товарами
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: заочная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
	Лекции	Практ. занятия				
3	УП	4	32		1	
	РПД	4	32		1	
4	УП	4	28	4	1	Зачет
	РПД	4	28	4	1	
Итого	УП	4	60	4	2	
	РПД	4	60	4	2	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 963

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

Куличенко Анатолий
Васильевич

Методический отдел: Макаренко С.В.

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области организации и технологии торговых процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли.

1.2 Задачи дисциплины:

- рассмотреть сущность организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий, классификацию торговой сети;
- изучить содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях торговли с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- рассмотреть организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- раскрыть особенности формирования доходов торговых предприятий и направления их использования.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

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

Экономика предприятия

Управление предпринимательской деятельностью

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;

Знать: экономическое содержание, источники формирования и основные направления использования доходов и прибыли предприятия.
--

Уметь: работать с бухгалтерской, экономической и финансовой документацией.

Владеть: навыками определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организации

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий
		Лек. (часы)	Пр. (часы)		
Раздел 1. Сущность, содержание и задачи коммерческой деятельности	3				
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. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам.		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. Торговый и технологический процесс на предприятии. Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.		1		6	ИЛ
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4		32	
Консультации и промежуточная аттестация - нет		0			
Раздел 2. Организация коммерческой деятельности	4				
Тема 5. Розничная торговая сеть ее понятие экономическая сущность, классификация. Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети.				4	ИЛ

<p>Тема 6. Формат розничного торгового предприятия – понятие, систематизация по совокупности признаков, характеристика. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.</p>			3	
<p>Тема 7. Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирование ассортимента товаров. Формирование и управление товарными запасами. Практическое занятие: "Расчет и анализ товарных запасов на торговых предприятиях".</p>		1	6	
<p>Тема 8. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения. Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле. Практическое занятие: "Выбор торговых посредников"</p>		1	5	
<p>Тема 9. Склады и их роль в коммерческой деятельности. Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно - технологических решений. Организация технологических процессов на складе. Методы расчета потребности в складской площади. Практическое занятие: "Расчет норм складских площадей".</p>		0,5	4	
<p>Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью</p>				
<p>Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Значение удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности. Анализ объема реализации. Виды прибыли. Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом. Основные направления использования доходов и прибыли предприятия. Практическое занятие: "Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия".</p>		1	4	ИЛ

Тема 11. Управление торговым и технологическим процессом и организацией 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".		0,5	2	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4	28	
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		8,25	60	

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
ОПК-3	<p>Формулирует основные понятия, цели, задачи, объекты, субъекты коммерческой деятельности, раскрывает содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли; называет основные источники прибыли торговых предприятий, перечисляет нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам.</p> <p>Анализирует основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам.</p> <p>Использует положения действующей нормативно-правовой базы, определяет прибыль и рентабельность торговых предприятия на основе типовых методик.</p>	<p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Практико-ориентированные задания</p> <p>Практико-ориентированные задания</p>

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 4	
1	Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий
2	Основные функции управления торговым предприятием.
3	Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию
4	Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей
5	Формат розничного торгового предприятия: понятие, основные характеристики
6	Создание клиентоориентированного портфеля заказов. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов
7	Особенности формирования ассортимента, организации закупок, продаж товаров, сервисного обслуживания в интернет среде
8	Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли
9	Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями. Качество и уровень обслуживания потребителей. Стандарт обслуживания клиентов
10	Торговые и технологические операции в розничной торговле
11	Организационные этапы розничной торговли.
12	Содержание прогрессивных форм торговли: ярмарок, бирж, выставок и аукционов.
13	Формы и технология оптовой продажи товаров
14	Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
15	Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий
16	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента
17	Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах
18	Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
19	Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки.
20	Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле.
21	Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
22	Оценка товаров в рыночных условиях, обеспечивающая установление его равновесной цены.
23	Виды субъектов коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.
24	Основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам
25	Основные направления использования доходов и прибыли предприятия
26	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.
27	Требования, предъявляемые к структурам управления
28	Сущность линейного и функционального принципа построения организационной структуры управления
29	Сущность процесса управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
30	Приемка товара по количеству и качеству
31	Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ.
32	Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.

5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрено

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задание 1.

Среднегодовая стоимость основных фондов непродовольственного магазина 600 тыс. руб. годовой объем товарооборота 3000 тыс. руб., а прибыли 150 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 10 чел. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов.

Задание 2.

Рассчитайте годовую прибыль торгового предприятия, если доход за год составил 2,5 млн рублей, годовые переменные издержки составили 0,5 млн рублей, постоянные издержки составили 1,2 млн рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

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.

Определите комплексный показатель обслуживания покупателей розничного торгового предприятия ООО «Алмаз», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел, хорошее – 1870, удовлетворительное – 290, неудовлетворительное – 170.

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

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
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

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				
Киселева, Л. Г.	Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности	Саратов: Вузовское образование	2017	http://www.iprbookshop.ru/68930.html
Рыбакова, Г. Р., Кротова, И. В., Демакова, Е. А., Дойко, И. В., Зобнина, И. А., Гуленкова, Г. С., Рыбаковой, Г. Р.	Системный подход в управлении ассортиментом и качеством продукции	Красноярск: Сибирский федеральный университет	2017	https://www.iprbookshop.ru/84122.html
Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	http://www.iprbookshop.ru/81845.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
Куликова О. М.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274
Шолин К. Ю.	Визуальный мерчандайзинг. Витринистика	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2021	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=202157
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
Минько, Э. В., Минько, А. Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2017	http://www.iprbookshop.ru/74228.html
Захарова Ю. А.	Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75194.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