

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

« 28 » 06 2022 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.О.31 Коммерческая деятельность

Учебный план: 2022-2023 38.03.07 РИНПО Товаровед и экс непрод тов ЗАО №1-3-115.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.07 Товароведение

Профиль подготовки: Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров
(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				
4	УП	4	32		1	
	РПД	4	32		1	
5	УП	4	64	4	2	Зачет
	РПД	4	64	4	2	
Итого	УП	4	96	4	3	
	РПД	4	96	4	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 985

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 управления коммерческой деятельностью торговых предприятий.

1.2 Задачи дисциплины:

- рассмотреть сущность и задачи организации и управления коммерческой деятельностью предприятий торговли, классификацию торговой сети;
- раскрыть 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;
- продемонстрировать особенности установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

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

Менеджмент

Маркетинг

Логистика

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-4: Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы;

Знать: теоретические основы организации и управления предприятием

Уметь: находить организационно управленческие решения

Владеть: навыками организационной работы

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 и содержание коммерческой деятельности в торговле	4				
Тема 1. Основы организации коммерческой деятельности в торговле. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности.		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. Договора в торговле. Понятие правового регулирования договоров. Порядок заключения и исполнения договоров. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. 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	5				
Тема 5. Организация и технология розничных торговых предприятий. 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. Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле непродовольственными товарами. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.</p>			8	
<p>Тема 7. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети. Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирования ассортимента непродовольственных товаров. Формирование и управление товарными запасами Практическое занятие: "Понятие и классификация ассортимента товаров. Построение ассортиментной матрицы"</p>		1	8	
<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: "Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Критерии выбора поставщиков"</p>		1	8	
<p>Тема 9. Организация складских операций. 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	8	

Тема 10. Организация перевозок груза. Роль и виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Особенности функционирования в торговле железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Технико-экономические показатели эффективности использования железнодорожного и автомобильного транспортного средства.			10	ИЛ
Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью				
Тема 11. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торговой организации. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Практическое занятие: "Методы управления коммерческой деятельностью торговой организации"		1	8	ИЛ
Тема 12. 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".		0,5	10	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4	64	
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		8,25	96	

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-4	<p>Раскрывает сущность и содержание организации и управления коммерческой деятельности; перечисляет организационно-правовые формы; объясняет особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих непродовольственные товары.</p> <p>Осуществлять правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке; осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны.</p>	<p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Практико-ориентированные задания</p>

	Организовывает и управляет процессами купли-продажи и обмена товаров, выбирает каналы распределения поставщиков и торговых посредников, заключает договора поставки.	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	Организация и технология транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий
2	Устройство и планировка торгового зала, помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
3	Управление технологическим процессом в магазине
4	Роль транспорта в торговле
5	Требования, предъявляемые к структурам управления
6	Сущность линейного и функционального принципа построения организационной структуры управления
7	Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий
8	Основные функции управления торговым предприятием.
9	Сущность процесса управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
10	Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию
11	Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей
12	Формат розничного торгового предприятия: понятие, основные характеристики
13	Создание клиентоориентированного портфеля заказов. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов
14	Особенности формирования ассортимента, организации закупок, продаж товаров, сервисного обслуживания в интернет среде
15	Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли
16	Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями. Качество и уровень обслуживания потребителей. Стандарт обслуживания клиентов
17	Торговые и технологические операции в розничной торговле
18	Организационные этапы розничной торговли.
19	Приемка товара по количеству и качеству
20	Содержание прогрессивных форм торговли: ярмарок, бирж, выставок и аукционов.
21	Формы и технология оптовой продажи товаров
22	Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
23	Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий

24	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента
25	Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ.
26	Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах
27	Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.
28	Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
29	Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки.
30	Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле.
31	Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
32	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.

Торгово-посредническая организация закупает широкий ассортимент непродовольственных товаров. Годовая потребность в товаре А составляет 1500 единиц по цене 850 у.д.е. за шт. издержки хранения в расчете на единицу продукции А составляет 14% от его цены. Учет затрат показал, что транспортно-заготовительные расходы в расчете на одну партию поставки составляют 3500 у.д.е.

Задание 2.

Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб.

Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%.

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.

Рассчитать количество электронных контрольно-кассовых аппаратов АМС-100К для магазина «Минимаркет», используя следующие данные: Торговая площадь - 90 м²; максимальное число посетителей в час, сделавших покупку - 80 человек; среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя - 3 единицы. Время регистрации стоимости одного товара - 2,5 с.

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				
Киселева, Л. Г.	Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности	Саратов: Вузовское образование	2017	http://www.iprbookshop.ru/68930.html
Кент, Т., Омар, О.	Розничная торговля	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2017	http://www.iprbookshop.ru/81845.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				
Землякова, А. В., Белоусова, А. А.	Налоги и налоговая система	Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/78035.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
Захарова Ю. А.	Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75194.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
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
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

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