

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.25 Коммерческая деятельность

Учебный план: 2024-2025 38.03.01 ИЭСТ Экон предпр и орг ОО №1-1-106.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: Экономика предприятий и организаций
(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	18	18	71,75	0,25	3	Зачет
	РПД	18	18	71,75	0,25	3	
Итого	УП	18	18	71,75	0,25	3	
	РПД	18	18	71,75	0,25	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954

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:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области организационно-управленческой, информационно-аналитической и коммерческой деятельности.

1.2 Задачи дисциплины:

- раскрыть основы коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- рассмотреть прогнозные тенденции влияния факторов рыночной среды, различных форм взаимодействия покупателя и продавца для создания финансовой устойчивости организации;
- продемонстрировать особенности управления коммерческими процессами розничных и оптовых торговых предприятий
- раскрыть принципы методологического исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- продемонстрировать особенности формирования финансового и материально-технологического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

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

Анализ бизнес процессов на предприятии

Экономический анализ

Экономика предприятия

Управление продажами

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-6: Способен исследовать затраты на товары, работы и услуги и их себестоимость для обеспечения эффективной экономической деятельности предприятий и организаций

Знать: Сущность цены и методы ценообразования; особенности ценообразования в коммерческой деятельности предприятий

Уметь: Работать с бухгалтерской, экономической и финансовой документацией; определять цены на товары и услуги коммерческих организаций; рассчитывать показатели прибыли и рентабельности

Владеть: Комплексным анализом оценки экономической эффективности коммерческой деятельности предприятий

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,ДЗ,К
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика.		1		6		
Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Хозяйственные организации. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно- правовых форм. Практическое занятие: "Организационно-правовые формы. Структура коммерческих служб".		2	1	4	ИЛ	
Тема 3. Понятие о сделках и договорах. Понятие договора в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Практическое занятие: "Особенности заключения договора купли - продажи".		2	2	9		
Раздел 2. Особенности организации коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой и розничной торговли						
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Организация хозяйственных связей с поставщиками. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Практическое занятие: "Организация закупок. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров".		2	2	7		
Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров. Практическое занятие: "Методы и способы приемки, размещения и отпуска товаров со складов оптовых предприятий".	1	1	4	ИЛ		

<p>Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Сущность, значение и задачи розничной торговли. Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Методы стимулирования продажи товаров. Практическое занятие: "Анализ типизации и специализации розничных торговых предприятий".</p>	2	2	7	ИЛ	
<p>Тема 7. Торговый и технологический процесс на предприятии. Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Практическое занятие: "Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству".</p>	2	2	9		
<p>Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика. Понятие торгового ассортимента. Свойства и показатели ассортимента. Формирование ассортимента. Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение, методы. Практическое занятие: "Формирование ассортимента торгового предприятия и управление товарными запасами. Методология ценообразования в коммерческой деятельности."</p>	2	4	8,75		
<p>Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью</p>					
<p>Тема 9. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торговой организации. Практическое занятие: "Управление технологическим процессом в розничном торговом предприятии".</p>	1	1	6		
<p>Тема 10. 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: "Изучение нормативных документов, регламентирующих коммерческую деятельность. Анализ особенностей правил продажи отдельных видов товаров".</p>	1	1	4		ДЗ,Э,К

Тема 11. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Практическое занятие: " Применение комплексного анализа для оценки эффективности коммерческой деятельности".		2	2	7		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		18	18	71,75		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25				
Всего контактная работа и СР по дисциплине		36,25		71,75		

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-6	Формулирует основные понятия, цели, задачи, объекты, субъекты коммерческой деятельности, раскрывает принципы, факторы и методы формирования цен и проведения ценовой политики; называет основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам.	Вопросы устного собеседования
	Использует положения действующей нормативно-правовой базы, регламентирующей методику ценообразования хозяйствующих субъектов; определяет прибыль и рентабельность предприятия на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.	Практико-ориентированные задания
	На основе комплексного анализа делает выводы об эффективности коммерческой деятельности предприятия и разрабатывает варианты ее совершенствования на основе произведенных расчетов.	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.	

	Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки).	
--	--	--

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	Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика
2	Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.
3	Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия
4	Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров.
5	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
6	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли
7	Методы стимулирования продажи товаров
8	Формирование ассортимента
9	Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение
10	Методы ценообразования в коммерческой деятельности
11	Понятие и виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности
12	Порядок заключение, изменения и расторжения договоров
13	Ответственность за нарушение договора
14	Понятие и экономическая сущность организации торгово-технологического процесса
15	Организация и технология операций по приемки и поступлению товаров в магазин
16	Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
17	Размещение товаров в торговом зале и выкладка товаров в торговом зале
18	Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов
19	Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Правила продажи товаров
20	Защита прав потребителей. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий
21	Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия
22	Понятие и сущность розничной торговли
23	Специализация и типизация розничных торговых предприятий
24	Содержание и сущность оптовой торговли
25	Складская и транзитная формы оптовой торговли
26	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента
27	Свойства и показатели ассортимента
28	Организация хозяйственных связей с поставщиками
29	Организационно-правовые формы с образованием юридического лица
30	Организационно-правовые формы без образования юридического лица

5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрено

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задание 1.

Определите оптимальную партию поставки натурального кофе, оптимальную периодичность и количество поставок в год. Исходные данные:

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.

Рассчитать количество электронных контрольно-кассовых аппаратов АМС-100К для магазина «Минимаркет», используя следующие данные:

Торговая площадь - 90 м.2

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.

Задание 3.

Себестоимость товара составляет 320 руб., приемлемая рентабельность 20%, НДС 18%, акциз 10%. Устроит ли предприятие отпускная цена 450 руб.?

Задание 4.

Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже.

Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи и какой стороной допущено нарушение?

Задание 5.

Оптовый посредник А.Б. приобрел опцион на право покупки в течении 3-х месяцев 25 тонн зерна, уплатив за это «премию» 300 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1500 ден. ед за тонну и повысилась с 2000 ден. ед. Подыскав покупателя, А.Б. реализовал свое право на все 25 тонн и немедленно перепродал.

Задание 6.

Определите новизну ассортимента в салоне-магазине, если известно общее количество продукции - 180 моделей, а поступление новых моделей составляет 46.

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				

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
Галиев, Ж. К., Галиева, Н. В.	Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование	Москва: Издательский Дом МИСиС	2020	http://www.iprbookshop.ru/106730.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Пучкова С. В.	Коммерческая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411
Киселева, Л. Г.	Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности	Саратов: Вузовское образование	2017	http://www.iprbookshop.ru/68930.html
Войтина, Ю. М.	Теория организации	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2019	http://www.iprbookshop.ru/79817.html
Шолин К. Ю.	Визуальный мерчандайзинг. Витринистика	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2021	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=202157
Мазанкова, Т. В.	Организация, нормирование и оплата труда на предприятии отрасли (торговля)	Саратов: Вузовское образование	2017	http://www.iprbookshop.ru/66626.html
Куликова О. М.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274
Пигунова, О. В., Бондаренко, О. Г.	Стратегия организации торговли	Минск: Вышэйшая школа	2017	http://www.iprbookshop.ru/90827.html
Захарова, Ю. А.	Торговый маркетинг: эффективная организация продаж	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2020	http://www.iprbookshop.ru/87620.html
Большаков С. В., Булава И. В., Гермогентова М. Н., Карпова Е. Р., Лахметкина Н. И., Лихачева О. Н., Мингалиев К. Н., Паштова Л. Г., Сетченкова Л. А., Слепнева Т. А., Талимова Л. А., Хотинская Г. И., Шохин Е. И., Паштова Л. Г., Шохин Е. И.	Корпоративные финансы и управление бизнесом	Москва: Русайнс	2018	http://www.iprbookshop.ru/78862.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

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