

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор, проректор по  
УР

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

## Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.ДВ.02.02** Управление коммерческой деятельностью

Учебный план: 2024-2025 38.03.06 РИНПО Торговля непрод тов ОЗОс №1-3-114с.plx

Кафедра: **29** Менеджмента

Направление подготовки:  
(специальность) 38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки: Торговля непродовольственными товарами  
(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				
3	УП	8	4	87	9	3	Экзамен
	РПД	8	4	87	9	3	
Итого	УП	8	4	87	9	3	
	РПД	8	4	87	9	3	

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

Составитель (и):

кандидат технических наук, Доцент

\_\_\_\_\_

Федорова  
Анатолевна

Лариса

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента

\_\_\_\_\_

Титова Марина  
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_

Куличенко Анатолий  
Васильевич

Методический отдел:

\_\_\_\_\_

## 1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1 Цель дисциплины:** Сформировать компетенции обучающегося в области организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли непродовольственными товарами

**1.2 Задачи дисциплины:**

- раскрыть основные принципы и элементы коммерческой деятельности предприятия как в сфере материального производства, так и в сфере обращения;
- рассмотреть вопросы закупок непродовольственных товаров;
- определить проблемы и способы их решения в области организации и планирования продаж непродовольственных товаров.

**1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:**

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

- Экономика предприятия
- Теория организации
- Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров
- Организация и планирование рекламной деятельности
- Деловые коммуникации и документирование

## 2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ПК-1: Способен осуществлять процедуру закупок</b>
<p><b>Знать:</b> - особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;                      - специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;                      - организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности;</p>
<p><b>Уметь:</b> - организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;                      - формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;                      - организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров</p>
<p><b>Владеть:</b> - методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;                      - особенностями организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;                      - подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия</p>

## 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. Теоретические основы коммерческой деятельности	3					С
Тема 1. Сущность, роль и задачи коммерческой работы		1	1	9	ИЛ	
Тема 2. Сущность и значение закупочной работы		1		9	ГД	
Тема 3. Коммерческая работа по продаже товаров		1		9	ГД	
Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой организации		1		9	ГД	
Раздел 2. Организация управления коммерческой деятельностью						С,3
Тема 5. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли				10	ГД	
Тема 6. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами		1	1	9	ГД	
Тема 7. Методы стимулирования продажи товаров		1	1	10	ГД	

Тема 8. Тара и тарные операции в торговле непродовольственными товарами		1	1	9	ГД	
Тема 9. Технология складских операций		1		13	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		8	4	87		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)		2,5		6,5		
<b>Всего контактная работа и СР по дисциплине</b>		14,5		93,5		

#### 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-1	<p>Раскрывает особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий торговли для решения профессиональных задач.</p> <p>Использует различные методы и инструменты исследования и формирования рынка и потребительского спроса.</p> <p>Описывает специфику формирования товарного ассортимента предприятий.</p> <p>Организует работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров.</p> <p>Формулирует подходы, методы и инструментарию осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Находит особенные организационно-управленческие решения.</p>	<p>Вопросы устного собеседования.</p> <p>Практико-ориентированные задания.</p>

##### 5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	<p>Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Ошибки отсутствуют. Качество исполнения всех элементов полностью соответствует предъявляемым требованиям</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
4 (хорошо)	<p>Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Выполнено в соответствии с заданием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления.</p> <p>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
3 (удовлетворительно)	<p>Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам.</p>	

2 (неудовлетворительно)	Демонстрирует понимание предмета только в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Практическое задание не выполнено. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра	
-------------------------	---	--

## 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 3	
1	Сущность коммерческой деятельности
2	Роль и задачи коммерческой деятельности предприятий торговли непродовольственными товарами
3	Технология хранения товаров на складе
4	Основные принципы коммерческой деятельности
5	Сущность коммерческого риска для предприятий торговли
6	Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия
7	Страхование рисков
8	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
9	Сущность и значение закупочной работы
10	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках
11	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей
12	Виды договоров, применяемых в товарном обороте
13	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли
14	Формирование ассортимента товаров
15	Управление товарными запасами
16	Методы стимулирования продажи товаров
17	Понятие и роль рекламы на товарном рынке
18	Средства современной рекламы и их характеристика
19	Определение экономической эффективности торговой рекламы
20	Организация и технология отпуска товаров со склада
21	Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
22	Классификация и характеристика основных видов тары
23	Значение и функции транспорта в системе товародвижения.
24	Функции товарных складов и их классификация
25	Виды складских помещений и их планировка
26	Содержание и принципы организации складских операций
27	Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству
28	Организация и технология товароснабжения предприятий торговли непродовольственными товарами

### 5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены

### 5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1. Предприятие способно произвести и реализовать в течение месяца следующие сочетания товаров:

- 1) либо 70 шт. изделий А и 20 шт. изделий Б;
- 2) либо 60 шт. изделий А и 45 шт. изделий Б;
- 3) либо 50 шт. изделий А и 65 шт. изделий Б;
- 4) либо 30 шт. изделий А и 82 шт. изделий Б;
- 5) либо 10 шт. изделий А и 95 шт. изделий Б.

Задание. С помощью графика производственных возможностей определите степень эффективности бизнеса (невозможный; возможный, но неэффективный; эффективный) для следующих заказов предприятия:

1. 55 шт. изделий А и 75 шт. изделий Б;
2. 45 шт. изделий А и 60 шт. изделий Б;
3. 55 шт. изделий А и 55 шт. изделий Б.

Задача 2. Объем продаж составлял 200 единиц товара в месяц. После снижения цены объем продаж вырос на 100 единиц и доход составил 600 тыс. р.

Задание. Определите цену товара до и после снижения, если известно, что спрос на товар растет обратно пропорционально снижению цены?

Задача 3. Предприятие продает 800 тыс. шт. изделий по 300 р. за единицу. Переменные затраты составляют 150 р. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 тыс. р. предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 50 тыс. штук изделий по цене 210 р. за единицу.

Вопрос. Следует ли предприятию принимать заказ по пониженной цене?

### 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

Время на подготовку 1 час; в это время входит подготовка ответа на теоретический вопрос и решение практико-ориентированного задания

## 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>				
Баженов Ю.К., Баженов А.Ю.	Коммерческая деятельность	Москва: Дашков и К	2018	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359540">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359540</a>
Федорова Л. А., Жикина О. В.	Организация промышленной коммерции	СПб.: СПбГУПТД	2017	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017555">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017555</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>
<b>6.1.2 Дополнительная учебная литература</b>				
Федорова Л. А., Жикина О. В.	Организация промышленной коммерции. Самостоятельная работа. Контрольная работа	СПб.: СПбГУПТД	2017	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017560">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2017560</a>
Валигурский Д.И.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Москва: Дашков и К	2019	<a href="https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359539">https://ibooks.ru/reading.php?short=1&amp;productid=359539</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>

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>
Куликова О. М.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	<a href="http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274">http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274</a>

### 6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecsocman.hse.ru>  
 Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>  
 справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

### 6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional  
 Microsoft Windows  
 СПС КонсультантПлюс

### 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