

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор
по УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.02.02 Управление коммерческой деятельностью

Учебный план: 2025-2026 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 Лариса
Анатольевна

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 предприятия малого бизнеса

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 материальных ресурсов;
- определить проблемы и способы их решения в области организации и планирования сбыта продукции.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

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

- Операционный менеджмент
- Оценка конкурентоспособности товаров и услуг

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1: Способен осуществлять процедуру закупок

Знать: Законодательную базу по организации коммерческой деятельности, типовые организационные формы и методы управления коммерческой деятельностью

Уметь: Определять необходимое количество ресурсов для функционирования организации и анализировать эффективность их использования

Владеть: методами определения оптимальной производственной мощности организации, планово-расчетных цен, способностью планировать размещение рабочих мест и производственного оборудования и оценивать рациональность их использования

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. Коммерческая информация		1		9	ГД	
Тема 3. Коммерческий риск и способы его уменьшения		1		9	ГД	
Тема 4. Организация хозяйственных связей в коммерческой организации		1		9	ГД	
Раздел 2. Организация управления коммерческой деятельностью						С,3
Тема 5. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия				10	ГД	
Тема 6. Планирование объема продаж продукции		1	1	9	ГД	
Тема 7. Планирование материального обеспечения производства		1	1	10	ГД	
Тема 8. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии		1	1	9	ГД	
Тема 9. Организация оперативно-сбытовой работы		1		13	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		8	4	87		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)			2,5		6,5	
Всего контактная работа и СР по дисциплине		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 сущность коммерческой деятельности в организации малого бизнеса. Описывает функциональную деятельность современного промышленного предприятия.</p> <p>Перечисляет и раскрывает сущность коммерческих рисков. Формулирует основные пути снижения риска в деятельности предприятия.</p> <p>Использует методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении коммерческой деятельностью промышленных предприятий.</p> <p>Находит организационно-управленческие решения.</p>	<p>Вопросы устного собеседования.</p> <p>Практико-ориентированные задания.</p> <p>Контрольная работа</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)	<p>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</p>	

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 организации малого бизнеса
3	Функциональная деятельность малого предприятия
4	Основные принципы коммерческой деятельности
5	Сущность коммерческого риска для промышленного предприятия
6	Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия
7	Страхование рисков
8	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны
9	Влияние эффективности защиты коммерческой тайны на экономику предприятия
10	Основные элементы защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков
11	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей
12	Виды договоров, применяемых в товарном обороте
13	Влияние жизненного цикла товаров на планирование ассортимента продукции
14	Виды сбыта продукции
15	Формирование портфеля заказов предприятия
16	Ценовая политика предприятия
17	Коммуникационный комплекс продвижения
18	Виды деятельности по формированию спроса.
19	Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта
20	Сущность управления коммерческой деятельностью на малом предприятии
21	Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью
22	Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия
23	Сущность организации оперативно-сбытовой работы
24	Графики отгрузки продукции
25	Роль упаковки товаров
26	Сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия в условиях рынка
27	Формы расчетов, применяемых в настоящее время при закупках материальных ре-сурсов

5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

Задача 1. Малое 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
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
Валигурский Д.И.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Москва: Дашков и К	2019	https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=359539
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Куликова О. М.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2020	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274
Пучкова С. В.	Коммерческая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411

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
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду