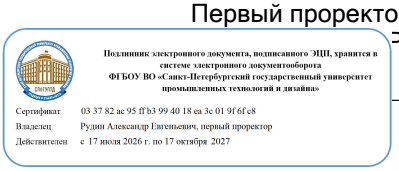
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор


Подлинник электронного документа, подписанного ЭЦП, хранится в системе электронного документооборота
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
Сертификат 03 37 82 ac 95 ff b3 99 40 18 ea 3c 01 9f 6f c8
Владелец Рудин Александр Евгеньевич, первый проректор
Действителен с 17 июля 2026 г. по 17 октября 2027

_А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.25 Коммерческая деятельность

Учебный план: 2026-2027 38.03.01 ИЭСТ Экон предпр и орг ОЗО №1-3-106.plx

Кафедра: 55 Экономики и финансов

Направление подготовки: (специальность) 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: (специализация) Экономика предприятий и организаций

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очно-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	4	96	4	3	
	РПД	4	4	96	4	3	

Санкт-Петербург
2026

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	_____	Климова Наталья Сергеевна
От выпускающей кафедры: Заведующий кафедрой	_____	Климова Наталья Сергеевна

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

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия

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	4					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. Понятие и виды организационно- правовых форм в коммерческой деятельности. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.		1		14	ИЛ	
Тема 3. Понятие о сделках и договорах. Понятие и виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора.		2		12		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		4		32		
Консультации и промежуточная аттестация - нет		0				
Раздел 2. Особенности организации коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой и розничной торговли	5					К
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров. 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".			0,5	6		
Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Формы и методы оптовой торговли. Практическое занятие: "Особенности заключения договора купли - продажи. "Методы и способы приемки, размещения и отпуска товаров со складов оптовых предприятий".			0,5	10		

Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Типы, виды розничных предприятий и формы продаж. Методы стимулирования продажи товаров. Практическое занятие: "Анализ типизации и специализации розничных торговых предприятий"			0,5	5	ИЛ	
Тема 7. Торговый и технологический процесс на предприятии. Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация товародвижения. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.				12		
Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика. Понятие ассортимента товаров. Формирование ассортимента. Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение, стратегии и методы. Практическое занятие: "Формирование ассортимента торгового предприятия и управление товарными запасами. Расчет оптовой и розничной цены товара".			1	4		
Раздел 3. Управление коммерческой деятельностью						К
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".			0,5	9		
Тема 10. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Защита прав потребителей. Организация государственного контроля над торговлей.				4	ИЛ	
Тема 11. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Анализ товарооборота, прибыли и рентабельности деятельности предприятия. Практическое занятие: "Изучение нормативных документов, регламентирующих коммерческую деятельность. Применение комплексного анализа для оценки эффективности коммерческой деятельности".			1	14		
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
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.	

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	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	Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.
5	Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров.
6	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
7	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли
8	Методы стимулирования продажи товаров
9	Структура торгового предприятия
10	Формирование ассортимента и управление товарными запасами
11	Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение
12	Методы и стратегии ценообразования в коммерческой деятельности
13	Понятие о сделках и договорах, их классификация.Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности
14	Порядок заключение, изменения и расторжения договоров
15	Ответственность за нарушение договора
16	Организация и технология операций по приемки и поступлению товаров в магазин
17	Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
18	Размещение товаров в торговом зале и выкладка товаров в торговом зале
19	Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Правила продажи товаров
20	Защита прав потребителей. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий
21	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия
22	Розничная торговля: основные формы и методы розничной торговли. Специфика розничной торговли
23	Типы и виды розничных торговых предприятий
24	Содержание и сущность оптовой торговли
25	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента
26	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли
27	Понятие и экономическая сущность организации торгово-технологического процесса
28	Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов
29	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия
30	Формы и методы оптовой торговли

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.

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

-Какую организационно-правовую форму они могут создать?

-Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?

- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей?

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

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				
Мазилкина, Е. И.	Бизнес-планирование	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2023	https://www.iprbookshop.ru/127568.html
Пахомова, Н. Г.	Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля	Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование	2022	https://www.iprbookshop.ru/121367.html
Ларионова, О. А.	Ценообразование. Методы ценообразования	Рязань: Рязанский государственный радиотехнический университет	2022	https://www.iprbookshop.ru/134881.html
6.1.2 Дополнительная 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
Пучкова С. В.	Коммерческая деятельность	Санкт-Петербург: СПбГУПТД	2019	http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2019411
Галиев, Ж. К., Галиева, Н. В.	Планирование коммерческой деятельности. Бизнес-планирование	Москва: Издательский Дом МИСиС	2020	http://www.iprbookshop.ru/106730.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
Захарова, Ю. А.	Торговый маркетинг: эффективная организация продаж	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2020	http://www.iprbookshop.ru/87620.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
Войтина, Ю. М.	Теория организации	Саратов: Ай Пи Эр Медиа	2019	http://www.iprbookshop.ru/79817.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

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

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