

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
Учреждение образования “Мозырский государственный педагогический университет имени И.П.Шамякина”

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ 2009 г.

Регистрационный № \_\_\_\_ / баз.

## **КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Учебная программа для студентов по специальности  
1-08 01 01-08 “Профессиональное обучение (экономика и управление)”

Мозырь 2009

# **КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

## **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является обязательной составной частью блока социально-гуманитарных дисциплин учебных планов по подготовке специалистов высшей и средней квалификации в Республике Беларусь.

Современный этап развития отечественной экономики требует применения на практике рыночных подходов к управлению производственно-торговой деятельностью всех без исключения субъектов рынка. Ощутимую роль в формировании рыночного мировоззрения специалистов экономической сферы играет овладение последними основами маркетинговой концепции управления.

Программа преследует цель обучить специалистов приемам активной экономической деятельности на рынке товаров и услуг, методам системного решения проблем их производства и реализации, гибкого приспособления к изменениям рынка, дифференцированного подхода к потребителям.

Основной задачей изучения дисциплины является вооружение студентов теоретическими и прикладными знаниями о сущности и содержании коммерческой деятельности, ее влияния на конечный результат работы предприятий, путях повышения эффективности коммерческих операций.

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность», студент должен овладеть вопросами организации коммерческой деятельности промышленного предприятия, на оптовом и розничном рынках, уметь на высоком профессиональном уровне осуществлять комплексное управление и организацию операций, которые носят коммерческий характер:

- осуществлять и организовывать информационное обеспечение коммерческой деятельности;
- определять потребность в товарах и оборотных фондах;
- осуществлять выбор партнеров для установления хозяйственных связей;
- организовывать процедуры по установлению хозяйственных связей;
- организовывать и осуществлять оптовые закупки и оптовые продажи товаров;
- осуществлять организацию розничной продажи и оказание услуг;
- формировать рекламные компании и осуществлять организацию рекламной работы и продвижения товаров на рынок.

### **Требования к компетенциям:**

По завершении изучения дисциплины студент приобретает компетенции:

студент должен **знать:**

- содержание коммерческой деятельности и основные тенденции ее развития;
- организацию управления коммерческой деятельностью на предприятии;
- коммерческую деятельность по закупке и сбыту оборотных фондов предприятия;

-порядок организации посреднической деятельности

студент должен **уметь:**

-составлять различные виды договоров с учетом специфики торговли различными товарами;

-работать с поставщиками и товаром на уровне заключения и исполнения контрактов;

-определять потребность предприятия в материальных ресурсах;

-детально изучать и прогнозировать конъюнктуру рынка;

-планировать объем закупок и продажи товаров (продукции);

-формировать конкурентоспособный ассортимент товаров;

-организовать оптовую и розничную продажу товаров с использованием передовых технологий;

-вести деловую переписку;

-составлять транспортные и финансовые документы, необходимые для оформления коммерческих сделок.

**обладает навыками и качествами (личностными компетенциями):**

-обладать качествами гражданственности;

-быть способным к социальному взаимодействию,

-обладать способностью к межличностным коммуникациям,

-уметь работать в команде,

-быть способным к конструктивной критике и самокритике;

-обладать мотивацией к непрерывному личностному, профессиональному и гражданскому саморазвитию.

Базовая программа разработана в соответствии с базовым учебным планом специальности 1-08 01 01 «Профессиональное обучение», направление специальности 1-08 01 01-08 «Профессиональное обучение (экономика и управление)», квалификация специалиста «Педагог-экономист».

Объем дисциплины рассчитан на 157 часов, из которых 72 часов аудиторных занятий, в том числе 36 часа лекций и 36 часа практических занятий. Форма контроля – экзамен.

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность», студент, как будущий педагог-экономист, должен уметь на необходимом профессиональном уровне выполнять поставленные перед ним задачи в соответствующей сфере профессиональной деятельности.

Программа дисциплины «Коммерческая деятельность» учитывает полученные студентами знания по взаимосвязанным дисциплинам: экономической теории, статистике.

## ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование темы	Лекции	Семинарские занятия	СУРС	Всего
1. Сущность и содержание коммерческой работы на рынке товаров и услуг	2		1	3
2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4		1	5
3. Организация хозяйственных связей в торговле	2		1	3
4. Коммерческая работа по оптовым закупкам и оптовой продаже	2		1	3
5. Формирование ассортимента товаров на оптовых базах	2		1	3
6. Организационные формы оптовой торговли	2		1	3
7. Содержание и цели коммерческой деятельности в розничной торговле	2		1	3
8. Формирование и управление ассортимента в магазинах	4		1	5
9. Продажа товаров и способы ее стимулирования	2		1	3
10. Реклама в коммерческой деятельности	2		1	3
11. Коммерческая деятельность в материально-техническом снабжении и сбыте	4		1	4
12. Оценка конъюнктуры рынка и выбор потенциальных поставщиков		6	12	18
13. Планирование обеспечения организации товарными ресурсами		6	12	18
14. Организация хозяйственных связей с покупателями		6	12	18
15. Коммерческо-посредническая деятельность организаций		6	12	18
16. Изучение правовых документов, регулирующих розничную продажу продуктов		6	12	18
17. Мерчендайзинг в розничной торговле		6	12	18
<b>Итого:</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>85</b>	<b>157</b>

## СОДЕРЖАНИЕ

### РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

#### **Введение**

Понятие, сущность, функции и цель коммерческой деятельности. Состояние и задачи совершенствования коммерческой деятельности в условиях формирования рыночной экономики. Предмет и объект дисциплины "Коммерческая деятельность". Роль и место дисциплины в подготовке специалистов, связь с другими предметами.

Коммерческие службы предприятий промышленности и торговли. Роль и задачи специалистов коммерческих служб предприятий в улучшении качества товаров народного потребления, обновлении их ассортимента, повышении культуры обслуживания покупателей.

Использование передового отечественного и зарубежного опыта в повышении эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.

Требования к коммерческому работнику: личностные, профессиональные.

Образовательный стандарт специальности 1-08 01 01-08 «Профессиональное обучение (экономика и управление)».

#### **Тема 1. Сущность и содержание коммерческой работы на рынке товаров и услуг**

Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческой работы и тенденции ее развития. Взаимосвязь коммерческой деятельности и конечных результатов работы торговых предприятий. Субъекты коммерческих операций, их характеристика.

#### **Тема 2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности**

Комплексное исследование рынка – основа информационного обеспечения коммерческой деятельности. Информация о покупателях и мотивах покупок. Информация о требованиях рынка к товару. Информация о конъюнктуре рынка. Информация о конкурентной среде. Изучение потенциальных возможностей торговой фирмы. Использование коммерческой информации в практической деятельности торговых предприятий. Коммерческие решения

### РАЗДЕЛ 2. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ОПТОВОМ РЫНКЕ

#### **Тема 3. Организация хозяйственных связей в торговле**

Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Содержание основных разделов типового договора поставки. Контроль исполнения договора поставки. Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки.

#### **Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам и оптовой продаже**

Значение и содержание закупочной работы. Обоснование объема и структуры оптовых закупок. Выбор поставщиков и каналов продвижения товаров на рынок. Оптовая продажа товаров.

#### **Тема 5. Формирование ассортимента товаров на оптовых базах**

Понятие товарного ассортимента и порядок его формирования на оптовых базах. Разработка ассортиментных перечней товаров для оптовых баз. Управление товарными запасами.

#### **Тема 6. Организационные формы оптовой торговли**

Задачи развития организационных форм оптовой торговли. Внеярмарочная форма оптовой торговли. Оптовые ярмарки. Оптовые рынки. Товарные биржи. Торговые дома, их функции. Организация коммерческих операций на аукционах. Торги.

### **РАЗДЕЛ 3. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ**

#### **Тема 7. Содержание и цели коммерческой деятельности в розничной торговле**

Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Составляющие конкурентоспособности розничного торгового предприятия. Обеспечение конкурентоспособности розничного торгового предприятия.

#### **Тема 8. Формирование и управление ассортимента в магазинах**

Факторы, определяющие формирование ассортимента магазина. Принципы и этапы формирования торгового ассортимента в магазинах. Методы формирования и оптимизация ассортимента товаров магазина.

#### **Тема 9. Продажа товаров и способы ее стимулирования**

Коммерческая работа по организации продажи товаров. Способы увеличения объемов продажи товаров. Мерчендайзинг.

#### **Тема 10. Реклама в коммерческой деятельности**

Роль рекламы в коммерческой работе, характеристика основных видов и средств. Особенности рекламы в розничной торговле и оценка ее эффективности.

### **РАЗДЕЛ 4. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Тема 11. Коммерческая деятельность в материально-техническом снабжении и сбыте**

Задачи и функции в материально-техническом снабжении. Задачи и функции сбыта. Инфраструктура снабжения и сбыта в условиях реформирования

ния экономики. Интеграция снабжения и сбыта в условиях реформирования экономики. Использование международных стандартов серии ИСО-9000 в снабженческо-сбытовой деятельности предприятия. Использование маркетинга в снабженческой деятельности предприятия. Использование маркетинга сбытовой деятельности.

## ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность / С.И. Башаримова С.И., Дасько М. – Мн.: Выш. шк., 2009.
2. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность: учеб. Для вузов / С. Н. Виноградова. - Мн.: Выш. шк., 1998.
3. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность: учеб. Для вузов / С. Н. Виноградова, О.В. Пигунова. - Мн.: Выш. шк., 2005.
4. Гурская, СП. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров: текст лекции для студ., слушат. Системы повыш. квалиф. и переподг. кадров Белкоопсоюза / С. П. Гурская. - Гомель: ГКИ, 1998.
5. Гурская, СП. Товарные ресурсы: текст лекции для студ. всех спец. и слушат. системы повыш. квалиф. и переподг. кадров Белкоопсоюза / С. П. Гурская. - Гомель: БТЭУ, 2002.
6. Гурская, СП. Правила торговли и защита прав потребителей: учеб. пособ. / СП. Гурская. - Мн.: Выш. шк., 2005.
7. О защите прав потребителей: закон Респ. Беларусь от 9 янв. 2002 г., № 90-3 в редакции от 8 июля 2008 г. №366-3.- Мн.: Дикта, 2008.
8. О мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О защите прав потребителей": постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 27 июня.2002 г., № 778. // Нац. реестр прав, актов Респ. Беларусь. - 2002. - №71. - С. 53-56.
9. О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров: указ Президента Респ. Беларусь от 07 марта 2000 г. № 117 // Нац. эконом, газ. - 2000, 15 марта (№ 11) - С 3-4.
10. О торговле: закон Респ. Беларусь от 28 июля .2003 г., № 231-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2003. № 87. - С 11-18.
11. Организация коммерческой деятельности: справ, пособие / С.Н. Виноградова [и др.]; под общ. ред. С.Н. Виноградовой. - Мн.: Выш. шк., 2000.
12. Организация оптовой торговли: Уч. пособие / Под общ. ред. А.Г. Роминой. – Мн.: БГЭУ, 1998.
13. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учеб. для вузов / Л.В.Осипова, И.М. Синяева - М.: ЮНИТО-ДАНА, 2002.
14. Петухова, Н.Г. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия в условиях развития рыночных отношений: текст лекции для студ. всех спец. / Н.Г. Петухова. - Гомель: ГКИ, 2000.
15. Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность производственного предприятия: текст лекции / О.В. Пигунова. - Гомель: БТЭУ, 2005.
16. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов/ Ф. П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2000.
17. Положение о коммерческой тайне: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 6.11.1992 г., № 670 // НЭГ. - 1996. - 17 красавика. - С. 23.
18. Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 8.07.1996 г., № 444. // О поставках товаров в Республике Беларусь: нормативные правовые акты Республики Беларусь: текст приведен по состоянию на 25.04.2005 г. - Мн.: ДИКТА, 2005.
19. СТБ 1393-2003. Торговля. Термины и определения. - Введ. 2005-04-28. - Мн.: Госстандарт, 2003.
20. Толкачев, СП. Договор поставки: пособие для студ. Всех спец. / СП. Толкачев. - Гомель: БТЭУ, 2001.



## **ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **Тема 1 .Оценка конъюнктуры рынка и выбор потенциальных поставщиков**

Цель занятия:

Научиться анализировать коммерческую информацию, определять источники ее получения, выявлять конъюнктурообразующие факторы. осуществлять поиск и создавать базу данных возможных поставщиков.

Учебный материал: /1, с. 5-25/

### **Тема 2. Планирование обеспечения организации товарными ресурсами**

Цель занятия:

Закрепить умения и навыки по определению потребности организации в материальных ресурсах нормативным методом, по расчету объема закупок и лимита материалов, потребности организации в инструменте и топливе

Учебный материал: /1, с. 25-43/

### **Тема 3.Организация хозяйственных связей с покупателями**

Цель занятия:

Закрепить умения и навыки по составлению текста коммерческого предложения, проекта договора поставки и спецификации, по расчету штрафных санкций за нарушение условий поставки

Учебный материал:/1, с. 43-55/

### **Тема 4. Коммерческо-посредническая деятельность организаций (самостоятельно)**

Цель занятия:

Закрепить умения и навыки по составлению договоров с торговыми посредниками, по планированию и проведению презентации продукции

Учебный материал:/1, с. 55-70/

### **Тема 5. Изучение правовых документов, регулирующих розничную продажу продуктов (самостоятельно)**

Цель занятия:

Изучение Правил осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания, "Закон о защите прав потребителей", научиться применять эти документы при решении ситуаций

Учебный материал:/1, с. 71-86/

### **Тема 6. Мерчендайзинг в розничной торговле (самостоятельно)**

Цель занятия:

Сформировать умения по применению элементов мерчендайзинга в торговых объектах и выработать навыки в распознавании типов клиентов при проведении тренинга продаж

Учебный материал:/1, с. 87-109/

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Содержание коммерческой работы и тенденции ее развития.
3. Взаимосвязь коммерческой деятельности и конечных результатов работы торговых предприятий.
4. Субъекты коммерческих операций, их характеристика.
5. Комплексное исследование рынка – основа информационного обеспечения коммерческой деятельности.
6. Информация о покупателях и мотивах покупок.
7. Информация о требованиях рынка к товару.
8. Информация о конъюнктуре рынка.
9. Информация о конкурентной среде.
10. Изучение потенциальных возможностей торговой фирмы.
11. Использование коммерческой информации в практической деятельности торговых предприятий.
12. Сущность, структура и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров.
13. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
14. Содержание договора поставки.
15. Контроль исполнения договора поставки.
16. Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки.
17. Значение и содержание закупочной работы.
18. Обоснование объема и структуры оптовых закупок.
19. Выбор поставщиков и каналов продвижения товаров на рынок.
20. Оптовая продажа товаров.
21. Товарный ассортимент и порядок его формирования на оптовых базах.
22. Разработка ассортиментных перечней товаров для оптовых баз.
23. Управление товарными запасами.
24. Задачи развития организационных форм оптовой торговли.
25. Внеярмарочная форма оптовой торговли.
26. Оптовые ярмарки.
27. Оптовые ранки.
28. Товарные биржи.
29. Торговые дома, их функции.
30. Организация коммерческих операций на аукционах.
31. Торги.
32. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
33. Обеспечение конкурентоспособности розничного торгового предприятия.
34. Факторы, определяющие формирование ассортимента магазина.
35. Принципы и этапы формирования торгового ассортимента в магазинах.
36. Методы формирования ассортимента магазина.
37. Коммерческая работа по организации продажи товаров.
38. Способы увеличения объемов продажи товаров.

39. Роль рекламы в коммерческой работе, характеристика основных видов и средств.
40. Особенности рекламы в розничной торговле и оценка ее эффективности.
41. Задачи и функции в материально-техническом снабжении.
42. Задачи и функции сбыта.
43. Инфраструктура снабжения и сбыта в условиях реформирования экономики.
44. Интеграция снабжения и сбыта в условиях реформирования экономики.
45. Использование международных стандартов серии ИСО-9000 в снабженческо-сбытовой деятельности предприятия.
46. Использование маркетинга в снабженческой деятельности предприятия.