

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.22 Управление цепочками формирования стоимости  
в торговле

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль)

38.03.06.01 Коммерция

Форма обучения

очная

Год набора

2019

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили \_\_\_\_\_

канд. экон наук, Доцент, Батраева Э.А.

\_\_\_\_\_  
должность, инициалы, фамилия

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью изучения дисциплины является изучение механизмов управления цепочками стоимости в торговле, позволяющих решать цели развития торговых предприятий, и обеспечивающих их эффективное функционирование.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачами изучения курса «Управление цепочками формирования стоимости в торговле» являются усвоение теоретических знаний и приобретение практических навыков в области управления цепочкой формирования стоимости в процессе организации поставок товаров, умение принимать экономически обоснованные решения.

Изучение дисциплины направлено на рассмотрение:

- теоретических аспектов формирования стоимости в рыночной экономике;
- факторов, влияющих на принятие экономически обоснованных решений по поставкам товаров на уровне торговых предприятий;
- роли издержек, прибыли, налогов, оптовых и торговых надбавок в стоимости товаров;
- процесса обоснования стоимости в сфере производства, оптовой и розничной торговли ;
- методов расчета и прогнозирования стоимости, используемых торговыми предприятиями;
- законодательных, нормативных, методических документов по вопросам организации закупок товаров в Российской Федерации.
- 

### 1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
<b>ДПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка</b>	
ДПК-3: готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру	- теоретические основы формирования стоимости товаров в цепочке поставок товаров в торговлю; - элементы стоимости на товары в сфере производства, оптовой и розничной торговли и факторы, влияющие на них. рассчитывать показатели, влияющие на формирование стоимости, стоимость товаров на этапах его производства и продвижения на рынок, и управлять ими.

товарного рынка	методиками расчета стоимости товаров в сфере производства и на этапах его продвижения на рынок.
<b>ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</b>	
ОК-2: способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<p>перечень информации, необходимой для расчета стоимости товаров, и источники ее получения;</p> <p>- методы расчета стоимости товаров и услуг в цепочке поставок в торговлю.</p> <p>осуществлять выбор метода расчета стоимости в сфере производства и торговли.</p> <p>методиками обоснования и управления стоимостью товаров.</p>
<b>ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</b>	
ПК-9: готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<p>Стратегии ценообразования</p> <p>Разрабатывать и обосновывать стратегии ценообразования</p> <p>Методами обоснования стратегий</p>

#### **1.4 Особенности реализации дисциплины**

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

## 2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	е
		1
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1 (36)</b>	
занятия лекционного типа	0,5 (18)	
лабораторные работы	0,5 (18)	
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>1 (36)</b>	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
<b>1. Теоретические и практические аспекты формирования и управления стоимостью товаров.</b>									
	1. Теоретические и практические аспекты формирования и управления стоимостью товаров.	2							
	2. Теоретические и практические аспекты формирования и управления стоимостью товаров.					2			
	3. Теоретические и практические аспекты формирования и управления стоимостью товаров.							6	
<b>2. Организация цепочки поставок товаров в торговлю и факторы, влияющие на нее.</b>									
	1. Организация цепочки поставок товаров в торговлю и факторы, влияющие на нее.	2							
	2. Организация цепочки поставок товаров в торговлю и факторы, влияющие на нее.					2			
	3. Организация цепочки поставок товаров в торговлю и факторы, влияющие на нее.							6	
<b>3. Формирование и управление стоимостью в сфере производства как звена цепочки поставок товаров</b>									

1. Формирование и управление стоимостью в сфере производства как звена цепочки поставок товаров	4							
2. Формирование и управление стоимостью в сфере производства как звена цепочки поставок товаров					4			
3. Формирование и управление стоимостью в сфере производства как звена цепочки поставок товаров							6	
<b>4. Управление стоимостью в сфере оптовой торговли</b>								
1. Управление стоимостью в сфере оптовой торговли	4							
2. Управление стоимостью в сфере оптовой торговли					4			
3. Управление стоимостью в сфере оптовой торговли							6	
<b>5. Особенности формирования стоимости в системе розничной торговли</b>								
1. Особенности формирования стоимости в системе розничной торговли	4							
2. Особенности формирования стоимости в системе розничной торговли					4			
3. Особенности формирования стоимости в системе розничной торговли							6	
<b>6. Регулирование обоснования закупок товаров для государственных, кооперативных и муниципальных нужд</b>								
1. Регулирование обоснования закупок товаров для государственных, кооперативных и муниципальных нужд	2							
2. Регулирование обоснования закупок товаров для государственных, кооперативных и муниципальных нужд					2			
3. Регулирование обоснования закупок товаров для государственных, кооперативных и муниципальных нужд							6	
Всего	18				18		36	

## **4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **4.1 Печатные и электронные издания:**

1. Маховикова Г. А., Лизовская В. В. Ценообразование в торговом деле: теория и практика: учебник для бакалавров по экономическим направлениям и специальностям(Москва: Юрайт).
2. Батраева Э. А. Ценообразование в торговле: учебное пособие (Красноярск: СФУ).
3. Ковалев К. Ю., Уваров С. А., Щеглов П. Е. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную сеть(СПб.: Питер).
4. Гуняков Ю. В., Войцеховская И. А., Батраева Э. А., Емельянова О. Н., Смоленцева Л. Т. Коммерциология. Организация коммерческой деятельности: Кн. 1. Ч. 1. Общие организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. Ч. 2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли: учеб. пособие для студентов специальности 080301.65 всех форм обучения(Красноярск: КГТЭИ).
5. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок: Как сократить затраты и улучшить обслуживание потребителей(СПб.: Питер).
6. Егоров Ю. Н. Логистика и маркетинг. Теоретические аспекты взаимодействия(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").

### **4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):**

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021

### **4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (Росстата) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)



3. сайт Центрального банка РФ (Банка России) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [cbr.ru](http://cbr.ru)
4. сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
5. сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
6. сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru>
7. Образовательно-справочный сайт по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economicus.ru>
8. ИАС «Статистика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ias-stat.ru>
9. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
10. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znanium.com>
11. Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rucont.ru>
12. Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
13. Электронно-библиотечная система «ibooks.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ibooks.ru>
14. Научная библиотека СФУ (база данных) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.sfu-kras.ru](http://www.sfu-kras.ru)
15. Электронная картотека статей из периодических изданий (база данных СФУ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.sfu-kras.ru](http://www.sfu-kras.ru)
- 16.

## **5 Фонд оценочных средств**

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

## **6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Кафедра торгового дела и маркетинга, осуществляющая реализацию основной образовательной программы, располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, лабораторной, практической работы студентов, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

При использовании электронных изданий университет обеспечивает каждого обучающегося во время самостоятельной подготовки рабочим местом в компьютерном классе и/или библиотеке в соответствии с объемом изучаемых дисциплин, включая выход в Интернет.

В ходе изучения дисциплины «Управление цепочками формирования стоимости в торговле» бакалавров в ИТиСУ СФУ в основном используется учебная аудитория 5-29, оснащенная демонстрационной техникой, используемой при проведении занятий: ноутбук ASUS L5800 C, проектор Plus V5-112, экран.

Также используется компьютерный класс 6-23, оснащенный 14 компьютерами, объединенными в локальную сеть с выходом в Интернет, видеопроекторы, проекционные панели (ПО: Project Expert; Audit Expert, Конси – SWOT Analysis, Marketing Analytic).