

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

Б1.Б.12 Организация и управление коммерческой
деятельностью

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.07 ТОВАРОВЕДЕНИЕ

Направленность (профиль)

38.03.07.05 Экспертиза товаров во внутренней и внешней торговле

Форма обучения

очная

Год набора

2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

канд экон. наук., доцент, Ананьева Н. В

должность, инициалы, фамилия

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Цель изучения дисциплины: сформировать у студентов системное представление об основах организации и управления коммерческой деятельностью розничных и оптовых торговых предприятий с учетом их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

1.2 Задачи изучения дисциплины

- дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена

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
ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	
ОК-3: способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	знать: экономическую роль коммерческой деятельности в сфере товарного обращения уметь: оценивать влияние экономических факторов на систему торгово-хозяйственных взаимоотношений владеть: способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения в	

стандартных и нестандартных ситуациях	
ОПК-2: способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	<p>знать: организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;</p> <p>уметь: находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;</p> <p>владеть: способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;</p>
ОПК-4: способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач	
ОПК-4: способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач	<p>знать: сущность коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития.</p> <p>уметь: использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности;</p> <p>владеть: способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач в области организации и осуществления коммерческой деятельности;</p>
ПК-14: способность осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	
ПК-14: способность осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	<p>знать: требования к выкладке товаров в местах продажи</p> <p>владеть: правилами хранения, транспортирования тары и упаковочных материалов</p>
ПК-15: умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	

<p>ПК-15: умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>	<p>знать: состав и содержание товаросопроводительной документации; уметь: проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах; - управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара; - оформлять первичную документацию по учету торговых операций;</p> <p>владеть: навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей.</p>
<p>ПК-2: способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности</p>	
<p>ПК-4: системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров</p>	
<p>ПК-4: системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров</p>	<p>знать: принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения; уметь: осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров; владеть: методами управления товарами в сфере обращения.</p>

1.4 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины: Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

URL-адрес и название электронного обучающего курса: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=8292>.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. час)	е
		1
Контактная работа с преподавателем:	1,5 (54)	
занятия лекционного типа	0,5 (18)	
практические занятия	1 (36)	
Самостоятельная работа обучающихся:	1,5 (54)	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Нет	

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п		Модули, темы (разделы) дисциплины		Контактная работа, ак. час.							
				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		
1. Модуль 1. Сущность и значение коммерческой деятельности											
		1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	1							
		2. Сущность и содержание коммерческой деятельности			4	1					
		3. Сущность и содержание коммерческой деятельности							6	1	
		4. Характеристика коммерческих организаций	2	1							
		5. Характеристика коммерческих организаций			4	1					
		6. Характеристика коммерческих организаций							6	1	
		7. Организация хозяйственных связей в торговле	2	1							
		8. Организация хозяйственных связей в торговле			4	1					
		9. Организация хозяйственных связей в торговле							6	1	
		10. Организация товародвижения в оптовой торговле			4	1					
		11. Организация товародвижения в оптовой торговле	2	1							
		12. Организация товародвижения в оптовой торговле							6	2	
		13. Организация розничной торговой сети	2	1							

14. Организация розничной торговой сети			4	1				
15. Организация розничной торговой сети							6	2
2. Модуль 2. Организация коммерческой деятельности								
1. Организация приемки, размещения и хранения товаров	2							
2. Организация премки, размещения и хранения товаров			4					
3. Организация приемки, размещения и хранения товаров							6	
4. Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности	2							
5. Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности			4	1				
6. Управление ассортиментом товаров в коммерческой деятельности							6	1
7. Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах	2	1						
8. Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах							6	2
9. Организация и управление коммерческой деятельностью на ярмарках, выставках, аукционах, товарных биржах			4	1				
10. Показатели эффективности коммерческой деятельности	2	1						
11. Показатели эффективность коммерческой деятельности			4	1				

12. Показатели эффективности коммерческой деятельности							6	2
13.								
Всего	18	7	36	8			54	12

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

1. Боровинский Д. В., Куимов В. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)(Красноярск: СФУ).
2. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности: учебник (Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
3. Жулидов С. И. Организация торговли: Учебник(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
4. Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Владимирова О. Н., Янкина И. А., Ананьева Н. В., Баграева Э. А., Берг Т. И., Боровинский Д. В., Дягель О. Ю., Конева О. В., Рубан О. В., Нечушкина Е. А., Багузова Л. В., Смоленцева Л. Т., Куимов В. В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник(Москва: ИНФРА-М).
5. Рубан О. В., Иванова Л. В., Винокурова Т. Ю. Аутсорсинг в торговле: учеб. пособие для студентов специальностей 080301.65, 080401.65, направлений подготовки 100700.62 и 100800.62 всех форм обучения (Красноярск: КГТЭИ).
6. Рубан О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью: конспект лекций для студентов направления подготовки 100800.62 "Товароведение" всех форм обучения(Красноярск: КГТЭИ).
7. Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник для вузов по направлению подготовки "Товароведение", квалификации - бакалавр(М.: Дашков и К).
8. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник(Москва: НИЦ ИНФРА-М).
9. Памбухчиянц О. В. Организация торговли: учебник(Москва: Дашков и К°).
10. Жулидов С. И. Организация торговли: учебник по специальностям 100701 "Коммерция", 100801 "Товароведение и экспертиза качества потреб. товаров"(Москва: Форум).
11. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)"(Москва: Магистр: ИНФРА-М).
12. Минько Э. В., Минько А. Э. Основы коммерции: учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг"(Москва: Питер).
13. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К., Памбухчиянц О. В. Коммерция и технология торговли: учебник(Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
14. Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография(Красноярск: СФУ).
15. Яковлев Г. А. Основы коммерции: учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111

- "Маркетинг"] (Москва: ИНФРА-М).
16. Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография (Красноярск: СФУ).
 17. Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Максименко И. А., Рубан О. В., Куимов В. В. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология: Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") (Красноярск: СФУ).
 18. Иванов Г. Г., Лебедева И. С., Панкина Т. В. Управление торговой организацией: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.62 "Торговое дело" (бакалавриат) (Москва: Форум).
 19. Сафонов М. Н. Правила торговли: производственное издание (Москва: РИО).
 20. Пономарева З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы "Аукцион", "Биржа": практикум (Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
 21. Синяева И. М., Романенкова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров; допущено УМО высшего образования (М.: Юрайт).
 22. Дашков Л. П., Памбучиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник (Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К").
 23. Чкалова О. В. Торговое дело : организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник (Москва: Форум).
 24. Ананьева Н. В. Коммерческая деятельность: метод. указания к выполнению курс. работы для студентов специальности 080111.65 "Маркетинг" всех форм обучения (Красноярск: КГТЭИ).
 25. Харченко Л. Н. Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография (Москва: Директ-Медиа).
 26. Чеглов В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. Практикум: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080301 - Комерция (торговое дело), 080111 - Маркетинг и по направлению 100700.62 - Торговое дело (Москва: Вузовский учебник).
 27. Рубан О. В. Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»] (Красноярск: СФУ).
 28. Ветцель К. Я. Коммерческая деятельность и логистика: учебно-методический комплекс [для для студентов по напр. подготовки 080200.62 «Менеджмент», профиля 080200.62.00.04 «Маркетинг»] (Красноярск: СФУ).
 29. Ананьева Н. В. Организация и управление коммерческой деятельностью:

[учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.07.04
Товарный менеджмент](Красноярск: СФУ).

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. Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
2. Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
3. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
4. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
5. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniium.com>
6. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
7. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
8. Электронный каталог НБ СФУ
9. Мониторинг экономических показателей: <http://www.budgenrf.Ru>
10. Новости и технологии торгового бизнеса: <http://www.torgrus.ru>
11. Российская торговля: <http://www.rtpress.ru>
12. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера): <http://www.rbc.ru>

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 располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).