

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

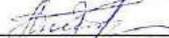
составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе
380000 Экономика и управление
код и наименование укрупненной группы

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)
38.03.07.04 "Товарный менеджмент"/38.03.07 "Товароведение"
код и наименование направления подготовки (профиля)

Программу составили

канд.экон.наук, доцент Ананьева Н.В.

инициалы, фамилия, подпись



инициалы, фамилия, подпись

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цель преподавания дисциплины.

Целью изучения дисциплины является: формирование у студентов системного представления об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного покупательского рынка.

1.2. Задачи изучения дисциплины.

Задачами изучения дисциплины являются:

- дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
- исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- научить студентов ориентироваться в области организации закупки, товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.
- овладение навыками работы с товарно-сопроводительными документами, оформления первичной документации по учету торговых операций, проведение инвентаризации товарно-материальных ценностей.

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

Процесс изучения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях
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-15	умение работать с товарно-сопроводительными 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

В результате изучения дисциплины студент должен:

ОПК-2	<p>Знать: основы коммерческой деятельности предприятия и организации торговых процессов; способы повышения эффективности коммерческой деятельности предприятий.</p> <p>Уметь: организовывать работу коммерческой службы предприятия; разрабатывать рекомендации по совершенствованию организационно-управленческой структуры.</p> <p>Владеть: навыками управления коммерческой деятельностью предприятия.</p>
ПК-14	<p>Знать: методы реализации потребительских товаров.</p> <p>Уметь: провести критический анализ организации внутреннего пространства магазина с точки зрения мерчендайзингового подхода.</p> <p>Владеть: правилами товарного соседства и мерчендайзинга; основами внедрения стандартов организации в практику торговли</p>
ПК-15	<p>Знать: состав и содержание товаросопроводительной документации.</p> <p>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.</p> <p>Владеть: навыками контроля условий и сроков поставки товаров; навыками оформления документации по учету товарных операций.</p>

1.4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования.

Дисциплина входит в базовую часть блока Б1 – Б.Б.19.

Она имеет логические и содержательно-методические связи с дисциплинами: «Экономика», «Правовое регулирование коммерческой деятельности», «Программное обеспечение в профессиональной деятельности», «Оборудование торговых предприятий», «Международная коммерция», «Маркетинг», «Экономика предприятия», «Проектирование торговых предприятий».

Данная дисциплина необходима для успешного освоения дисциплин «Товарный менеджмент», «Логистика», «Товарный консалтинг», «Экономико-математические модели управления закупками и товарными запасами».

1.5. Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина реализуется на русском языке, без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр			
		5			
Общая трудоемкость дисциплины	144	144			
Контактная работа с преподавателем:	54	54			
занятия лекционного типа	18	18			
занятия семинарского типа	36	36			
в том числе: семинары практические занятия практикумы лабораторные работы	36	36			
другие виды контактной работы					
в том числе: курсовое проектирование групповые консультации индивидуальные консультации иные виды внеаудиторной контактной работы					
Самостоятельная работа обучающихся:	54	54			
изучение теоретического курса (ТО)	36	36			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)					
реферат, эссе (Р)	18	18			
курсовое проектирование (КР)					
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	36 экзамен	36 экзамен			

3. Содержание дисциплины

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

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час),	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или практикумы (акад. час)		
1	Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности.	2	2	–	4	ОПК-2 ПК-14 ПК-15
2	Организация розничного торгового предприятия.	4	6	–	10	
3	Организация торгового обслуживания покупателей.	2	6	–	8	
4	Технология розничных торговых предприятий.	4	6	–	10	
5	Организация оптовой торговли	2	6	–	8	
6	Склады: их роль в коммерческой деятельности.	2	6	–	8	
7	Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.	2	4	–	6	
	Итого:	18	36		54	

3.2. Занятия лекционного типа.

№ п/п	№ Темы дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	1	Понятие, экономическая сущность и основные функции торговли. Классификация торговых предприятий. Современные форматы предприятий розничной и оптовой торговли.	2	
2	2	Принципы размещения розничной торговой сети. Выбор типа места расположения торгового	4	

		предприятия (отдельно стоящие торговые предприятия, центральные деловые районы, торговые центры). Преимущества и недостатки различных типов места расположения. Определение и классификация торговых центров. Определение торговой зоны розничного торгового предприятия. Организация приемки товаров в магазине.		
3	3	Организация торгового обслуживания покупателей.	2	
4	4	Требования нормативной документации, предъявляемые к технологической планировке магазина. Определение оптимального размера и устройства торгового зала. Организация размещения подсобных, технических, административно-бытовых помещений магазина. Торгово-технологическое оборудование.	4	
5	5	Классификация торгово-посреднических предприятий. Экономическая целесообразность и необходимость деятельности оптовых предприятий в системе товароснабжения. Система услуг, оказываемых контрагентам хозяйственных связей. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников.	2	
6	6	Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Складское оборудование. Приемка товаров в разрезе поставщиков поставляемых недоброкачественные товары.	2	
7	7	Виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания. Документальное оформление перевозок. Понятие транспортного тарифа. Виды тарифов на перевозку товаров различным транспортом.	2	

3.3. Занятия семинарского типа

№ п/п	№ Темы дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	1	Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности.	2	1
2	2	Организация розничного торгового предприятия.	6	1
3	3	Организация торгового обслуживания покупателей.	6	1
4	4	Технология розничных торговых предприятий.	6	2

5	5	Организация оптовой торговли	6	1
6	6	Склады: их роль в коммерческой деятельности.	6	1
7	7	Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.	4	1

3.4. Лабораторные занятия

Учебным планом не предусмотрены.

4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : [учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ...38.03.07.04 Товарный менеджмент,] / Н.В. Ананьева. – Красноярск : СФУ, 2018. – Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=8292>; <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=14622>

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Фонд оценочных средств – терминологический диктант, реферат, тестовые задания, задание в ЭОР, контрольные вопросы к зачету.

Перечень вопросов для промежуточной аттестации (зачет)

Наименование тем дисциплины	Экзаменационные вопросы
1. Организация товародвижения. Сущность коммерческой деятельности	Экономическая роль коммерческой деятельности в сфере товарного обращения. Товародвижение: понятие, цели, факторы. Сущность коммерческой деятельности. Перспективные направления развития оптовой торговли. Перспективные направления развития розничной торговли.
2. Организация оптовой торговли	Сущность и функции оптовой торговли. Организационное построение оптовой торговли. Характеристика основных оптовых торговых посредников. Организация торгово-технологического процесса. Организация и технология размещения, укладки и хранения товаров на складе. Организация оптовой продажи товаров. Оптовый продовольственный рынок: классификация, цели, задачи. Отечественный, зарубежный и региональный опыт функционирования оптовых рынков. Внешние и внутренние условия функционирования оптовых предприятий. Государственное регулирование коммерческой деятельности оптовых предприятий.

	<p>Формирование хозяйственных связей в оптовой торговле. Стратегия продвижения и стимулирование продаж, сбыта в оптовой торговле. Реклама в коммерческой деятельности.</p>
<p>3. Организация розничной торговли и торгового обслуживания покупателей</p>	<p>Сущность розничной торговли. Классификация розничных торговых предприятий. Специализация и типизация магазинов. Основные типы магазинов, их характеристика. Организация торгово-технологического процесса в магазине. Управление торгово-технологическим процессом в магазине. Организация приемки товаров. Документальное оформление результатов приемки. Сущность, организация и эффективность розничной продажи товаров. Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности предприятия. Торговое обслуживание покупателей. Методика определения уровня качества обслуживания. Сетевое развитие розничной торговли Мерчандайзинг в розничной торговле. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Правила продажи отдельных видов товаров. Организация стоковой торговли. Перспективы развития. Характеристика магазинов социально – ориентированной торговой сети.</p>
<p>4. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности</p>	<p>Сущность материально – технического обеспечения коммерческой деятельности торговых предприятий. Виды складских помещений и их планировка. Методика расчета потребности в складской площади. Автоматизация технологических процессов в торговле. Состав и взаимосвязь помещений магазина, их устройство и планировка. Методика расчета общей площади магазина. Планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового предприятия.</p>
<p>5. Управление коммерческой деятельностью</p>	<p>Сущность управления и процесса управления. Функции и методы управления коммерческой деятельностью. Управленческое решение – как элемент процесса управления. Управление торговым предприятием. Правовое регулирование торговой деятельности.</p>

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – 12-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. – 456 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>

2. Иванов Г.Г. Управление торговой организацией [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.62 «Торговое дело» (бакалавриат) / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. – Москва : Форум : ИНФРА-М, 2013. – 366 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=375894>

3. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности [Текст]: учеб. пособие / М.Ю. Иванов, М.В. Иванова. – М.:ИЦ РИОР, 2016. – 97 с – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=525404#>

4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф.П. Половцева. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=398696>

5. Чкалова О.В. Торговое дело : организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : учебник : [по направлению подготовки 100700 «Торговое дело» и 080200 «Менеджмент»] / О. В. Чкалова. –Москва : Форум : ИНФРА-М, 2013. – 384 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=424923>

6. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учебник для вузов по направлению подготовки «Товароведение», квалификации – бакалавр / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2012. – 686 с.

7. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – Москва : «Дашков и К», 2013. – 500 с.

Дополнительная литература:

1. Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет [Текст]: учеб. пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 120 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=421959>

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2012. – 688 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=329767>

3. Иванов Г.Г. Коммерческая деятельность [Текст]: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. – М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 384 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=254003#>

4. Куимов В.Н. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология [Текст] : учеб. пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") / В. В. Куимов [и др.] ; ред. В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. Ч. 1 : Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности, 2016. – 112 с.– Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-180713719.pdf>
5. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения [Текст] : учеб. пособие по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 319 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=540806#>
6. Рубан О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст] : конспект лекций для студентов направления подготовки 100800.62 «Товароведение» всех форм обучения / О.В. Рубан ; М-во образования и науки РФ, Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т, 2012. – 91 с.
7. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле [Текст] : учеб. пособие для студентов специальностей 080301.65, 080401.65, направлений подготовки 100700.62 и 100800.62 всех форм обучения / О.В. Рубан, Л. В. Иванова, Т. Ю. Винокурова ; Краснояр. гос. торгово-эконом. ин-т, 2012. – 127 с.

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Института экономики переходного периода. – Режим доступа: <http://www.iet.ru>
2. Официальный сайт Правительства РФ. – Режим доступа: <http://www.government.ru>
3. Официальный сайт Федеральной антимонопольной служб. – Режим доступа: <http://www.fas.ru>
4. Современная торговля [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sovtorg.panor.ru>
5. Новости и технологии торгового бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.torgrus.com>
6. Ритейлер [Электронный ресурс] : сайт Сообщества профессиональной розничной торговли. – Режим доступа: www.retailer.ru.
7. Супер-розница. Обучение и консалтинг в розничной торговле [Электронный ресурс]: учебно-информационный проект. – Режим доступа: <http://www.reteilerclub.ru>

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Перечень видов самостоятельной работы студентов в час (З.Е.) и формы контроля.

Виды СРС	Форма контроля	СРС, час
		внеаудиторная
Изучение теоретического курса (ТО)	Тестовые задания	36
Реферат (Р)	Проверка	18

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ

Наименование тем дисциплины	Тематика рефератов
1. Введение в дисциплину. Организация товародвижения. Сущность коммерческой деятельности	Экономические отношения в коммерческой деятельности Сущность коммерческих инноваций Исторические аспекты развития торговли в России Цепочка создания ценности. Развитие электронной торговли Возможности и угрозы развития коммерческой деятельности Формирование отношений между предприятиями оптовой и розничной торговли
2. Организация оптовой торговли	Характеристика оптовых посредников. Отечественный и зарубежный опыт функционирования оптовых продовольственных рынков Региональные особенности функционирования оптовых предприятий Особенности деятельности оптовых посредников Услуги дистрибьюторов и дилеров. Договоры. Проблемы организации дистрибуции Особенности деятельности комиссионеров, консигнаторов. Договоры Развитие ярмарок, выставок, аукционов, товарных бирж, оптовых рынков Аутсорсинг в оптовой торговле Оптовые торговые сети Тенденции развития оптовой торговли
3. Организация розничной торговли и торгового обслуживания покупателей	Организация торгово - технологического процесса в магазине: содержание и структура. Управление торгово – технологическим процессом. Организация и развитие дискаунтной торговли Организация и развитие стоковой торговли Организация и развитие комиссионной торговли Использование мерчендайзинга в коммерческой деятельности Аутсорсинг в розничной торговле

	Сетевое развитие розничной торговли Тенденции развития розничной торговли
4. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	Совершенствование материально – технической базы торговых организаций
5. Управление коммерческой деятельностью	Прогнозирование в коммерческой деятельности Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности Франчайзинг в коммерческой деятельности Бизнес – планирование в коммерческой деятельности Антикризисное управление коммерческой деятельностью Моделирование коммерческой деятельности Бизнес – планирование в коммерческой деятельности Психология и этика коммерческой деятельности Антикризисное управление коммерческой деятельностью Моделирование коммерческой деятельности

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

9.1. Перечень необходимого программного обеспечения.

Для выполнения практических заданий слушателям может потребоваться следующее программное обеспечение (платные, условно-бесплатные или демо-версии): Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Internet Explorer и др.

9.2. Перечень необходимых информационных справочных систем.

- Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/>;
- Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>;
- Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.znanium.com/>;
- Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rucont.ru/>;
- Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>;
- Справочная правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>;
- Справочная правовая система Гарант. Ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.

10 Материально-техническая база, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- мультимедийное оборудование для проведения лекций и презентаций работ;
- пакет лекций-презентаций по основным темам курса;
- библиотечный фонд ТЭИ СФУ;
- учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.