

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

наименование кафедры
Ю. Ю. Сулова
подпись, инициалы, фамилия

« 27 » июня 20 18 г.

Торгово-экономический
институт, реализующий ОП ВО

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

наименование кафедры
Ю.Ю. Сулова
подпись, инициалы, фамилия

« 27 » июня 20 18 г.

Торгово-экономический
институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА**

Дисциплина Б1.В.ОД.9 Организация коммерческой деятельности в
инфраструктуре рынка

*индекс и наименование дисциплины (на русском и иностранном языке при реализации
на иностранном языке) в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом*

Направление подготовки/специальность 38.03.06 Торговое дело

код и наименование направления подготовки/специальности

Направленность (профиль) 38.03.06.01 Коммерция

код и наименование направленности (профиля)

форма обучения очная

год набора 2018

Красноярск 2018

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление

Направление подготовки (профиль)

38.03.06 Торговое дело 38.03.06.01 Коммерция

код и наименование направления подготовки (профиля)

Программу составили

В. В. Куимов

инициалы, фамилия, подпись

О. В. Рубан

инициалы, фамилия, подпись

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью изучения дисциплины является овладение студентами знаниями организации и совершенствования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих на отраслевых рынках; а также формирование теоретических знаний в области методологии коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины.

Задачами дисциплины являются:

изучение механизма формирования и совершенствования системы экономических отношений коммерческой деятельности

планирование и организация закупки, материально-технического обеспечения и продаж товаров;

моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;

проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг;

изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, инфраструктуры рынка.

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	знать: детализацию договорных взаимоотношений с учетом уровня развития инфраструктуры рынка; механизмы взаимодействия участников коммерческой деятельности уметь: определять уровень кооперационно-сетевое взаимодействие участников коммерческой деятельности с учетом развитости инфраструктуры рынка; выделять локальные функции коммерческой деятельности с последующим контролем их выполнения владеть: способностями осуществлять взаимодействие участников коммерческой деятельности с учетом уровня кооперационно-сетевое взаимодействие
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-	знать: особенности коммерческой деятельности в инфраструктуре отраслевых рынков; современные теории организации коммерческой деятельности

	техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	уметь: интерпретировать показатели материально-технического обеспечения в рыночной стратегии развития предприятия владеть: навыками разработки стратегий воспроизводства
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	знать: особенности реализации функций коммерческой деятельности в формировании качества торгового обслуживания; особенности организации торгового обслуживания уметь: учитывать особенности организации обслуживания владеть: методами оценки результативности стратегий коммерческой деятельности посредством использования инструментов повышения эффективности
ПК-10	способностью проводить научные, в т.ч. маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	знать: источники и методы сбора информации о системе отношений коммерческой деятельности предприятий уметь: осуществлять формирование рабочих документов, сбор, анализ, обработку и хранение данных научных, в т.ч. маркетинговых исследований для выявления проблем организации коммерческой деятельности владеть: способностью анализировать и оценивать информацию о коммерческой деятельности предприятия

1.4 Место дисциплины в структуре образовательной программы высшего образования

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» относится к обязательным дисциплинам вариативной части ООП бакалавриата.

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» базируется на дисциплинах: экономическая теория, коммерческая деятельность, основы предпринимательства, маркетинг, менеджмент.

Освоение дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» необходимо как предшествующее для преддипломной практики и написания бакалаврской работы.

1.5 Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина реализуется на русском языке.

2 Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр	
		7	8
Общая трудоемкость дисциплины	6/216	3/108	3/108
Контактная работа с преподавателем:	3,11/112	2/72	1,11/40
занятия лекционного типа	1,28/46	1/36	0,28/10
занятия семинарского типа	1,83/66	1/36	0,83/30
в том числе: семинары			
практические занятия			
практикумы			
другие виды контактной работы			
Самостоятельная работа обучающихся:	1,89/68	1/36	0,89/32
дополнение теоретического материала	0,22/8	0,11/4	0,11/4
подготовка к семинарским занятиям	0,22/8	0,11/4	0,11/4
курсовая работа	0,22/8	0,11/4	0,11/4
реферат	0,28/10	0,17/6	0,11/4
подготовка презентации	0,22/8	0,11/4	0,11/4
подготовка тезисов, статьи	0,28/10	0,17/6	0,11/4
подготовка доклада	0,22/8	0,11/4	0,11/4
подготовка к зачету, экзамену	0,22/8	0,11/4	0,11/4
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	1/36		1/36

3 Содержание дисциплины (модуля)

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)		
Раздел 1. Современные теории организации коммерческой деятельности предприятия						
1	Введение в дисциплину. Коммерческая деятельность, функционально-средовой метод анализа и инновационное развитие экономики	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
2	Необходимые условия и финансово-экономические показатели деятельности коммерческой организации. Российские	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10

	и зарубежные системы					
3	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
4	Формирование хозяйственных связей в сфере товарного обращения. Форматы предприятий оптовой торговли	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
5	Организация товароснабжения и товародвижения, товаропроводящие цепи	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
6	Организация и управление ассортиментом и товарными запасами в коммерческой деятельности	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
7	Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле. Типы, виды и форматы предприятий розничной торговли	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
Раздел 2. Особенности кооперационно - сетевого взаимодействия участников коммерческой деятельности						
8	Торговые сети: роль, виды, тенденции развития	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
9	Организация торгово-технологического процесса в коммерческой деятельности	4	4	-	4	ПК-6-8, ПК-10
	Итого 9 сем.	36	36	-	36	
10	Системы торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности	-	2	-	9	ПК-6-8, ПК-10
11	Инфраструктура коммерческой деятельности: сущность, состав, среды взаимодействия	2	4	-	9	ПК-6-8, ПК-10
12	Организация коммерческой деятельности и кооперационно-сетевые взаимодействия предприятий товаропроизво	2	4	-	9	ПК-6-8, ПК-10

	дителей					
13	Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности. Организация выставочно-ярмарочной деятельности	-	4	-	9	ПК-6-8, ПК-10
14	Финансово-экономическое обеспечение, страхование и налогообложение коммерческих предприятий	2	2	-	9	ПК-6-8, ПК-10
Раздел 3. Развитие инфраструктуры коммерческой деятельности						
15	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий	-	2	-	9	ПК-6-8, ПК-10
16	Мерчандайзинг, франчайзинг, аутсорсинг в коммерческой деятельности организации	2	4	-	9	ПК-6-8, ПК-10
17	Электронная торговля. Электронные торги	2	4	-	9	ПК-6-8, ПК-10
18	Внешнеторговая деятельность предприятий. Организация биржевой и аукционной торговли	-	2	-	9	ПК-6-8, ПК-10
19	Государственное регулирование коммерческой деятельности (торговли) в РФ	-	2	-	8	ПК-6-8, ПК-10
Итого 10 сем.		10	30		89	
Итого		46	18	-	169	

3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной форме
1	Введение в дисциплину. Коммерческая деятельность, функционально-средовой метод анализа и инновационное развитие экономики	Современное состояние торговли и направления развития. Сущность и определения коммерческой деятельности. Основные тенденции инновационного развития и роль коммерческой деятельности. Функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности	4	-

2	Необходимые условия и финансово-экономические показатели деятельности коммерческой организации. Российские и зарубежные системы	Факторы развития коммерческой деятельности предприятий на современном этапе. Подходы к формированию финансово-экономических и показателей в соответствии с РПБУ и по МСФО деятельности коммерческого предприятия.	4	-
3	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий	Типология коммерческих организаций как юридических лиц. Виды торговых предприятий. Современные форматы и структуры управления торговлей. Управление коммерческой деятельностью предприятий. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности.	4	-
4	Формирование хозяйственных связей в сфере товарного обращения. Форматы предприятий оптовой торговли	Сущность и содержание хозяйственных взаимоотношений (связей) Прямые и косвенные хозяйственные связи. Договоры как основа хозяйственных связей, их классификация. Сущность и форматы оптовой торговли. Региональные особенности.	4	-
5	Организация товароснабжения и товародвижения, товаропроводящие цепи	Современные системы товароснабжения и товародвижения и направления их совершенствования. Кооперационно-сетевые взаимодействия и интеграция бизнес-процессов в цепях поставок. Оптово-логистические центры и склады.	4	-
6	Организация и управление ассортиментом и товарными запасами в коммерческой деятельности	Ассортиментная политика предприятия торговли. Понятие ассортимента. Широта, полнота и методики управления ассортиментом. Товарные запасы и их роль в коммерческой деятельности предприятий. Современные методики работы с товарными запасами.	4	-
7	Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле. Типы, виды и форматы предприятий розничной торговли.	Типы, виды и форматы предприятий розничной торговли. Практика типизации и классификации предприятий торговли по ГОСТ Р 51773-2009 и применяемые отдельными фирмам	4	-
8	Торговые сети: роль, виды, тенденции развития	Торговые сети в розничной торговле. Роль и виды. Современное понимание и форматы торговых сетей. Классификация	4	-

		торговых сетей. Методы и модели управления торговыми сетями		
9	Организация торгово-технологического процесса в коммерческой деятельности	Торгово-технологический процесс (ТТП) и его составляющие в розничной торговле на основе функционально-средового подхода. Роль и значение торгового технологического процесса для коммерческой деятельности Основные принципы и показатели эффективности организации торгово-технологического процесса	4	-
10	Системы торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности	Сущность, содержание и показатели уровня системы торгового обслуживания. Место торгового обслуживания в функционально-средовом анализе деятельности предприятия. Значение системы обслуживания покупателей. Услуги и их виды в коммерческой деятельности	-	-
11	Инфраструктура коммерческой деятельности: сущность, состав, среды взаимодействия	Сущность и состав инфраструктуры (среды взаимодействия) коммерческой деятельности. Партнеры по бизнесу как субъекты среды взаимодействия. Партнеры, обеспечивающие позиции предприятия в сообществе и бизнесе. Роль и место профсоюзов и социального партнерства	2	-
12	Организация коммерческой деятельности и кооперационно-сетевые взаимодействия предприятий товаропроизводителей	Организация коммерческой деятельности и кооперационно-сетевые взаимодействия предприятий товаропроизводителей. Предпринимательские сети Коммерческая деятельность предприятия товаропроизводителя как результат его функционально-средового взаимодействия. Развитие производства товаров собственных марок и собственного производства.	2	-
13	Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности. Организация выставочно-ярмарочной деятельности	Информационно-маркетинговое обеспечение как функция коммерческой деятельности предприятия. Методы, инструменты и организационные аспекты маркетинговых исследований предприятия. Информационно-методическое обеспечение исследования рынков предприятия.	-	-

		Организация выставочно-ярмочной деятельности.		
14	Финансово-экономическое обеспечение, страхование и налогообложение коммерческих предприятий	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Банковские услуги и финансовые инструменты для обеспечения коммерческой деятельности. Управление капиталом предприятия в условиях коллективных инноваций, процикличности и общего делового риска. Банковские услуги и финансовые инструменты для обеспечения коммерческой деятельности. Страхование и налогообложение деятельности предприятий. Системы налогообложения РФ.	2	-
15	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий	Сущность и влияние материально-технического обеспечения на организацию коммерческой деятельности Материально-техническая база материально-техническое обеспечение торговой организации. Состав, структура, содержание и анализ эффективности использования основных фондов торговых организаций.	-	-
16	Мерчандайзинг, франчайзинг, аутсорсинг в коммерческой деятельности организации	Современные взгляды и теории и место мерчандайзинга, франчайзинга и аутсорсинга в функционально-средовой модели коммерческой деятельности. Показатели эффективности их применения.	2	-
17	Электронная торговля. Электронные торги	Понятие «электронной коммерции» и «электронной торговли» и классификация их основных видов. Отличия электронной коммерции от традиционной формы торговли. Электронные торги и обеспечение государственных и муниципальных закупок и для организаций с государственным участием. Законодательная основа и практика их применения. Оценка систем этих закупок.	2	
18	Внешнеторговая деятельность предприятий. Организация биржевой и аукционной торговли	Понятие внешнеторговой деятельности ее виды и участники внешнеторговых операций Внешнеторговый контракт как основной документ сделки Транспортные условия договоров купли-продажи. Инкотермс 2010	-	

		Понятие и виды цен в контрактах. Расчеты по внешнеторговым сделкам. Биржевая и аукционная торговля. Виды, практика проведения торгов на биржах и аукционах.		
19	Государственное регулирование коммерческой деятельности (торговли) в РФ	Виды и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Полномочия по регулированию коммерческой деятельности. Основные положения Федерального закона РФ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г (с дополнениями и изменениями)	-	
	Итого		46	-

3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной форме
1	Введение в дисциплину. Коммерческая деятельность, функционально-средовой метод анализа и инновационное развитие экономики	Современное состояние торговли и направления развития. Сущность и определения коммерческой деятельности. Основные тенденции инновационного развития и роль коммерческой деятельности в цепи развития.. Функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности	4	2
2	Необходимые условия и финансово-экономические показатели деятельности коммерческой организации. Российские и зарубежные системы	Факторы развития коммерческой деятельности предприятий на современном этапе. Подходы к формированию финансово-экономических показателей в соответствии с РПБУ и по МСФО деятельности коммерческого предприятия.	4	2
3	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий	Типология коммерческих организаций как юридических лиц. Виды торговых предприятий. Современные форматы и структуры управления торговлей. Управление коммерческой деятельностью предприятий. Управление человеческим потенциалом коммерческой организации	4	-
4	Формирование хозяйств	Сущность и содержание хозяйств	4	-

	венных связей в сфере товарного обращения. Форматы предприятий оптовой торговли	венных взаимоотношений (связей) Прямые и косвенные хозяйственные связи. Договоры как основа хозяйственных связей, их классификация. Сущность и форматы оптовой торговли. Региональные особенности.		
5	Организация товароснабжения и товародвижения, товаропроводящие цепи	Современные системы товароснабжения и товародвижения и направления их совершенствования. Кооперационно-сетевые взаимодействия и интеграция бизнес-процессов в цепях поставок. Оптово-логистические центры и склады.	4	-
6	Организация и управление ассортиментом и товарными запасами в коммерческой деятельности	Ассортиментная политика предприятия торговли. Понятие ассортимента. Широта, полнота и методики управления ассортиментом. Товарные запасы и их роль в коммерческой деятельности предприятий. Современные методики работы с товарными запасами	4	-
7	Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле. Типы, виды и форматы предприятий розничной торговли	Типы, виды и форматы предприятий розничной торговли. Практика типизации и классификации предприятий торговли по ГОСТ Р 51773-2009 и применяемые отдельными фирмам	4	-
8	Торговые сети: роль, виды, тенденции развития	Торговые сети в розничной торговле. Роль и виды. Современное понимание и форматы торговых сетей. Классификация торговых сетей. Методы и модели управления торговыми сетями	4	2
9	Организация торгово-технологического процесса в коммерческой деятельности	Торгово-технологический процесс (ТПП) и его составляющие в розничной торговле на основе функционально-средового подхода. Роль и значение торгово-технологического процесса для коммерческой деятельности. Основные принципы и показатели эффективности организации торгово-технологического процесса	4	-
10	Системы торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности	Сущность, содержание и показатели уровня системы торгового обслуживания. Место торгового обслуживания в функционально-средовом анализе деятельности предприятия. Значение системы обслуживания покупателей. Услуги	2	-

		и их виды в коммерческой деятельности		
11	Инфраструктура коммерческой деятельности: сущность, состав, среды взаимодействия	Сущность и состав инфраструктуры (среды взаимодействия) коммерческой деятельности. Партнеры по бизнесу как субъекты среды взаимодействия. Партнеры, обеспечивающие позиции предприятия в сообществе и бизнесе. Роль и место профсоюзов и социального партнерства	4	-
12	Организация коммерческой деятельности и кооперационно-сетевые взаимодействия предприятий товаропроизводителей	Организация коммерческой деятельности и кооперационно-сетевые взаимодействия предприятий товаропроизводителей. Предпринимательские сети Коммерческая деятельность предприятия товаропроизводителя как результат его функционально-средового взаимодействия. Развитие производства товаров собственных марок и собственного производства.	4	-
13	Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности. Организация выставочно-ярмарочной деятельности	Информационно-маркетинговое обеспечение как функция коммерческой деятельности предприятия. Методы, инструменты и организационные аспекты маркетинговых исследований предприятия. Информационно-методическое обеспечение исследования рынков предприятия. Организация выставочно-ярмарочной деятельности.	4	-
14	Финансово-экономическое обеспечение, страхование и налогообложение коммерческих предприятий	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Банковские услуги и финансовые инструменты для обеспечения коммерческой деятельности. Управление капиталом предприятия в условиях коллективных инноваций, процикличности и общего делового риска. Банковские услуги и финансовые инструменты для обеспечения коммерческой деятельности. Страхование и налогообложение деятельности предприятий. Системы налогообложения РФ.	2	-

15	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий	Сущность и влияние материально-технического обеспечения на организацию коммерческой деятельности Материально-техническая база, материально-техническое обеспечение торговой организации. Состав, структура, содержание и анализ эффективности использования основных фондов торговых организаций.	2	-
16	Мерчандайзинг, франчайзинг, аутсорсинг в коммерческой деятельности организации	Современные взгляды и теории и место мерчандайзинга, франчайзинга и аутсорсинга в функционально-средовой модели коммерческой деятельности. Показатели эффективности их применения.	4	-
17	Электронная торговля. Электронные торги	Понятие «электронной коммерции» и «электронной торговли» и классификация их основных видов. Отличия электронной коммерции от традиционной формы торговли. Электронные торги и обеспечение государственных и муниципальных закупок и для организаций с государственным участием. Законодательная основа и практика их применения. Оценка систем этих закупок.	4	-
18	Внешнеторговая деятельность предприятий. Организация биржевой и аукционной торговли	Понятие внешнеторговой деятельности ее виды и участники внешнеторговых операций Внешнеторговый контракт как основной документ сделки Транспортные условия договоров купли-продажи. Инкотермс 2010 Понятие и виды цен в контрактах. Расчеты по внешнеторговым сделкам. Биржевая и аукционная торговля. Виды, практика проведения торгов на биржах и аукционах.	2	-
19	Государственное регулирование коммерческой деятельности (торговли) в РФ	Виды и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Полномочия структур по регулированию коммерческой деятельности. Основные положения Федерального закона РФ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г (с доп. и изм.)	2	-
	Итого		76	6

3.4 Лабораторные занятия

Учебным планом не предусмотрены

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

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.

1. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.

2. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

3. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – М.: Дашков и К, 2014. – 520 с.

4. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции [Текст] : учебное пособие: [по специальностям 080301 "Коммерция" (торговое дело), 080111 "Маркетинг"] / Л. П. Гаврилов. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 236, с.

5. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – М.: Дашков и К, 2015. – 280 с.

2. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.

6. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.

7. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012.- 699 с.

8. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.

9. Захарова Ю.А. Методы стимулирования сбыта: учебное пособие / Ю.А. Захарова, Е.Н. Киселева. – М.: Дашков и К, 2015. – 120 с.

10. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар; пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с.

4. Коммерциология. Организация коммерческой деятельности: учеб. пособие Ч1, Общие организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности; Ч2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли. Ч3. Организация коммерческой деятельностью субъектов инфраструктуры./ под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.В. Гунякова ; Красноярск. Гос. Торг. экон. ин-т, Красноярск, 2009.–366 с.

11.Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, Л.В. Панкова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 268с.

12. Минько, Э.В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 336 с.

13. Наумов, В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. . (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znanium.com>»)

14. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, О. Н. Владимирова, И. А. Янкина, Н. В. Ананьева, Э.А. Батраева, Т.И. Берг, Д. В. Боровинский, О. Ю. Дягель, О. В. Конева, О. В. Рубан, Е. А. Нечушкина, Л. В. Иванова, Л. Т. Смоленцева ; под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора В. В. Куимова. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, Москва: Инфра-М, 2018. - 527 с.

15.Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч. 1 Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие / В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под общ.ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова.–2-ое изд.,перераб. и доп. –Красноярск :Сиб.федер. ун-т, 2016. –112 с.

16. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.

17. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.

18. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

19. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С. Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znanium.com>»)

20.Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты : монография /В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, Д.Ю. Гуняков. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 204 с.

21. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.

22. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.

23. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт www.biblio-online.ru»)

24. Федеральный закон № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

25. Федеральный закон от 03. 07. 2016 г. № 273 ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон № 381 ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»)

26. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

В соответствии с учебным планом итоговой формой контроля усвоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» является зачет и экзамен. Результат зачета выражается оценками «зачтено» или «незачтено». Экзамен оценивается по бальной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Общей целью промежуточного контроля является проверка усвоения студентами теоретического материала по изученным темам курса, овладения ими организацией коммерческой деятельности и навыками делового общения, а так же оценка уровня приобретенных компетенций. Зачет по дисциплине «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» проводится в виде опроса. Экзамен проводится по экзаменационным билетам.

Оценочными средствами для текущего и промежуточного контроля по дисциплине являются вопросы к зачету, вопросы к экзамену, тесты, рефераты, курсовой проект. Оценочные средства и критерии их оценивания приведены в Фонде оценочных средств в приложении к рабочей программе.

Вопросы к зачету

1. Основная классификация и характеристики коммерческих и некоммерческих организаций.

2. Развитие основных организационно-правовых форм предприятий на рынке товаров и услуг. ГК РФ об организационно-правовых формах.

3. Современные теории и определения коммерческой деятельности с позиций теорий выбора и теорий контрактов.

4. Современные теории сетевого взаимодействия. Основные цели развития сетей в современной экономике.

5. Иерархия- рынок- сети. Преимущества и недостатки. Направления взаимодействия. Сетевой (кластерный) подход.

6. Функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности.

7. Адаптационно-интеграционная функция коммерческого предприятия. (АИАФ) Ее проявление в разных средах.

8. Производственно-технологическая функция коммерческого предприятия. (ПТФ). Состав и реализация во внутренней и среде взаимодействия.

9. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности и её реализация во внутренней и среде взаимодействия.(ФЭО)

10. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности.(ИМО) Ее реализация во внутренней, конкурентной и среде взаимодействия.

11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности (МТО). Реализация во внутренней, конкурентной и среде взаимодействия.

12. Кадровое обеспечение и развитие человеческого потенциала коммерческой организации. Формы набора, обучения, организации, мотивации и стимулирования деятельности (НОРМС).

13. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой. Функциональное взаимодействие для обеспечения текущей деятельности и реструктуризации предприятий.

14. Матрицы для функционально-средового анализа и реструктуризации коммерческой деятельности торговых сетей и предприятий.

15. Организация закупочной деятельности предприятия. Современные формы, цели и задачи функциональных подразделений по ее осуществлению.

16. Организация системы сбыта предприятием на рынке товаров. Современные формы, цели и задачи функциональных подразделений по ее осуществлению.

17. Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия. Составные части и основные показатели плана, контроль за его реализацией. Закупки ресурсов у естественных монополий.

18. Анализ результатов коммерческой деятельности. Основные показатели финансово-экономической деятельности предприятия. Российская и зарубежная практики.

19. Стимулирование сбыта в коммерческой деятельности. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.

20. Хозяйственные связи как экономическая категория. Структура хозяйственных связей. Способы установления хозяйственных связей.

21. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Понятие, назначение, основные направления и законодательная основа в РФ.

22. Сущность товароснабжения и товародвижения. Логистический подход к организации товародвижения.

23. Особенности товародвижения в оптовой торговле. Дистрибуция в системе отношений коммерческой деятельности.

24. Принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения.

25. Особенности организации поставок товаров (материальных ресурсов) в торговое предприятие. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами.

26. Сущность складского технологического процесса. Бизнес-процессы на складах.

27. Значение товарных запасов в коммерческой деятельности. Взаимосвязь товарных запасов с функциями коммерческой деятельности.

28. Управление товарными запасами в коммерческой деятельности.

29. Роль ярмарок в коммерческой деятельности. Сущность и классификация ярмарок и выставок. Особенности ярмарочно-выставочной деятельности в России. Эффективность ярмарок и выставок. Перспективы развития.

30. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура

31. Системный подход к формированию хозяйственных связей предприятий в оптовой торговле. Коммерческие сделки при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.

32. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии. Методы, организация и эффективность.

33. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.

34. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.

35. Техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью на аукционах.

36. Организация закупок товаров предприятием в условиях импортозамещения. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара.

37. Инновации в коммерческой деятельности. Классификация инноваций в соответствии с «Руководством ОСЛЮ». Влияние различных типов инноваций на эффективность коммерческой деятельности предприятия.

38. Инвестиционное обеспечение продуктовых, процессных, маркетинговых и управленческих инноваций. Государственная поддержка инновационной деятельности.

39. Сущность коммерческой деятельности в розничной торговле.

40. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.

41. Обеспечение надежности хозяйственных связей розничных торговых предприятий с поставщиками потребительских товаров. Организация контроля за исполнением договорных обязательств. Требования Федерального закона № 381 – ФЗ.

42. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.

43. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле. Требования Федерального закона № 381 – ФЗ. о сроках расчета за поставленные продовольственные товары.

44. Формирование ассортимента потребительских товаров в торговом предприятии: понятие, факторы, этапы методы расчетов времени и объемов закупки.

45. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.

46. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень. Показатели качества обслуживания.

47. Особенности организации закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд и нужд предприятий с государственным участием. Федеральное законодательство и системы обеспечения государственных и муниципальных закупок.

48. Требования [Федерального закона № 290-ФЗ](#) «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». и работа коммерческих предприятий по его реализации

49. Основные положения теории поведенческой экономики лауреата Нобелевской премии 2017 г Ричарда Таллера и развитие коммерческой деятельности предприятия.

50. Основные положения теории контрактов лауреатов Нобелевской премии 2016 г Оливера Харта и Бенгта Хольмстрема и развитие коммерческой деятельности предприятия.

Вопросы к экзамену

1. Сущность, содержание и функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности.

2. Роль и место коммерческой деятельности в экономическом развитии. Основные направления современного развития бизнеса.

3. Функционально-средовой метод анализа, организации и реструктуризации коммерческой деятельности.

4. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

5. Федеральный закон ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Роль и права региональных и местных органов по регулированию торговой деятельности.
6. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Материально-техническая база торговой организации.
7. Формирование цен в оптовой и розничной торговле. Государственное регулирование цен в торговле в РФ.
8. Производственно-технологическая функция коммерческой деятельности. Ее роль и место в развитии современной торговли.
9. Закупочная деятельность в коммерческой деятельности. Функционально-средовое взаимодействие при закупочной деятельности
10. Понятие ассортимента и его значение для коммерческой деятельности. Показатели качества ассортиментной политики торгового предприятия
11. Сущность и задачи товарных запасов. Определение объема потребности в запасах, современные методики.
12. Формирование хозяйственных связей. Среда партнерского взаимодействия в коммерческой деятельности предприятия торговли. Основные направления улучшения сотрудничества с бизнес-партнёрами.
13. Экономические и финансовые показатели деятельности коммерческих предприятий. Российские и зарубежные системы.
14. Понятие и роль цены в коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на формирование цен
15. Товаропроводящие цепи в оптовой торговле. Форматы предприятий оптовой торговли. Факторы, влияющие на товародвижение.
16. Планирование и организация сбыта в системе производственно-технологической функции коммерческой деятельности.
17. Организация и управление торгово-технологическими процессами в магазине и обслуживание покупателей.
18. Торговые сети и кооперационно-сетевые структуры в розничной торговле. Роль и виды торговых сетей.
19. Система торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности. Показатели качества торгового обслуживания
20. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности. Современные технологии.
21. Организация формирования ассортимента товаров. Управление ассортиментом. Методики и показатели оценки ассортимента.
22. Организация приемки, размещения и хранения товаров. Современные практики
23. Розничная торговля. Типы и виды предприятий розничной торговли. Современные форматы.
24. Организация рекламной и ориентирующей покупателя деятельности на предприятии торговли.

25. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности. Современные системы развития человеческого потенциала, стимулирования и мотивации.

26. Роль и значение профессиональных ассоциаций, союзов, партнерств в коммерческой деятельности. Торгово-промышленная палата РФ и ее возможности для совершенствования коммерческой деятельности

27. Организация ярмарочно-выставочной деятельности. Документация для участия в ярмарках и выставках. Основные мировые центры ярмарочно-выставочной деятельности.

28. Информационное обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности. Современные программные продукты для обеспечения торговой деятельности.

29. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги. Социально – экономическая эффективность методов продажи.

30. Оптово-логистические центры: сущность, функции, назначение, классификация, технологии. Виды складских помещений и их планировка.

31. Механизмы коммерческой деятельности. Принципы совершенствования.

32. Организация коммерческой деятельности предприятий товаропроизводителей. Особенности и современные практики.

33. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ. Основные полномочия органов федеральной власти и их контрольно-надзорных органов.

34. Кооперационно-сетевые структуры современного бизнеса. Принципы взаимодействия современных сетевых структур бизнеса.

35. Система налогообложения и обязательных платежей в коммерческой деятельности.

36. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. Инновации в коммерческой деятельности.

37. Логистические системы обеспечения коммерческой деятельности. Понятие, свойства и направления развития логистических систем.

38. Биржевая и аукционная торговля в коммерческой деятельности. Роль и место.

39. Электронные торги и обеспечение государственных и муниципальных закупок для организаций с государственным участием

40. Электронная торговля. Современные виды и форматы.

41. Аутсорсинг в коммерческой деятельности. Современные практики и значение.

42. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Его сущность и современные практики

43. Мерчандайзинг в розничной торговле предприятий. Основные принципы и правила.

44. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Роль банков.

45. Страхование в коммерческой деятельности.

46. Коммерческая логистика: понятие, функции, принципы.

47. Управление закупками товаров. Определение объема и времени закупок товаров. Системы пополнения запасов с фиксированной периодичностью и фиксированным размером заказа. Формирование многономенклатурного портфеля заказа.

48. Оптовый продовольственный рынок как элемент рыночной инфраструктуры. Особенности продовольственного рынка региона и Сибири и возможности экспорта продовольствия в страны глобальных проектов.

49. Эффективность коммерческой деятельности. Оценка результатов и эффективности деятельности предприятия торговли. Основные показатели результатов коммерческой деятельности предприятия.

50. Договоры в коммерческой деятельности. Принципы и порядок заключения договоров.

51. Реструктуризация предприятий торговли. Основные направления и методы.

52. Основные виды внешнеторговых сделок. Организация и порядок проведения экспортно-импортных операций. Основные этапы подготовки, проведения и завершения сделки.

53. Всемирная торговая организация (ВТО). Основные правила и Соглашения. Результаты переходного периода вхождения Российской Федерации в ВТО.

54. Международные транспортные операции. Условия и возможности использования различных видов транспорта при осуществлении международных перевозок.

55. «Инкотермс 2010» Основные положения и роль в осуществлении внешней торговли.

56. Формы расчетов при проведении внешнеторговых операций. Аккредитивные формы расчетов. Паспорт сделки.

57. Характеристики сделок купли-продажи товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности на внешнем рынке. Основные положения Соглашения ВТО по торговле услугами.

58. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Основные направления их совершенствования в условиях работы в ВТО.

59. Способы анализа и формирования цен при осуществлении внешнеторговых операций на: а) биржевые товары; б) товары длительного изготовления; в) товары, поставляемые в короткие сроки.

60. Расчеты и платежи при осуществлении внешнеторговых операций. Документарные аккредитивы. Виды и особенности применения.

Таблица – Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Тесты, рефераты, курсовая работа, вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Преимущественно письменная проверка

С нарушением зрения	Вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Тесты, рефераты, курсовая работа, вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Письменная или устная проверка дистанционно

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, экзамену, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Могут использоваться собственные технические средства. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Основная литература

1. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"] / Г. А. Яковлев.- Москва : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

2. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий [Текст] : учебное пособие для магистров по направлению "Торговое дело" : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / Г. Г. Иванов, К. Ю. Баженов.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2015.

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

3. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф. П. Половцева.- Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014.

Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=398696>

4. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-289386.pdf>

Дополнительная литература

5. Теория и практика коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : материалы V Всероссийской научно-практической конференции студентов (бакалавров и магистрантов), аспирантов, молодых ученых и специалистов (Красноярск, 27–28 февраля 2015 г.) / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т, Донецк. нац. ун-т эконом. и торг. им. М. Туган-Барановского ; науч. ред. Ю. Л. Александров [и др.] ; отв. за вып.: Л. В. Иванова, Л. Т. Смоленцева.- Красноярск : СФУ, 2015. Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/free/i-392379729.pdf>

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

http://www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.
http://expert.ru/	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]
http://vopreco.ru	Вопросы экономики [Электронный ресурс]
http://www.rtpress.ru http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp	Российская торговля Университетская информационная система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]
http://www.joblist.ru http://www.profy.ru	Специализированный Мир профессионалов
http://www.rbc.ru	РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» заключается:

- Подготовка к семинарским и практическим занятиям (изучение теоретического материала по темам курса с использованием текста лекций и рекомендуемой литературы; ознакомление с законодательными, нормативными документами, регламентирующими формирование основных показателей деятельности предприятий; изучение проблемной информации по вопросам коммерческой деятельности торговых предприятий и т.д.);
- дополнение теоретического материала;
- написание курсового проекта и рефератов по проблемным вопросам изучаемых тем дисциплины;
- подготовка доклада, презентации, тезисов, статьи, а также подготовка к

зачету, экзамену.

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение основной и дополнительной литературы, нормативных документов, практического опыта торговых организаций.

Примерная тематика рефератов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

1. Коммерческие организации на рынке товаров и услуг, их коммерческие функции и характерные особенности
2. Управление коммерческой деятельностью предприятия (по отраслям)
3. Организационная структура коммерческой службы, механизм ее управления, основные функции и задачи
4. Особенности организационных структур управления, выбор и внедрение наиболее оптимальной структуры управления сбытом на предприятии
5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров (услуг)
6. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности
7. Механизм деятельности хозяйственной организации (предприятия), его основной инструментарий и оценка эффективности
8. Планирование материально-технического снабжения торговой организации
9. Планирование сбыта продукции и совершенствование сбытовой деятельности
10. Служба сбыта хозяйственного предприятия: организация ее работы, контроль за исполнением
11. Организация отделов снабжения хозяйственных организаций в условиях рынка
12. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров
13. Особенности коммерческой деятельности предприятия различных форм оптовой торговли
14. Организационно-экономические аспекты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
15. Повышение эффективности закупок и сбыта товаров для развития коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
16. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия
17. Комплексный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле
18. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии, функционирующем на рынке товаров
19. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии, функционирующем на рынке товаров

20. Управление и оптимизация товарных запасов в оптовом торговом предприятии
21. Организация продажи товаров со склада оптового торгового предприятия
22. Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров в оптовом торговом предприятии
23. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
24. Стратегия ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
25. Ценообразование и ценовая политика в сфере коммерческой деятельности
26. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
27. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли
28. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях
29. Комплексный анализ рынка потребительских товаров как условие развития коммерческой деятельности в розничной торговле
30. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
31. Развитие коммерческой деятельности розничного торгового предприятия во взаимодействии с маркетингом
32. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательской деятельности
33. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле (или розничном торговом предприятии)
34. Формирование системы коммерческо-хозяйственных связей розничных торговых предприятий при рыночных отношениях
35. Планирование и организация коммерческой деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
36. Товароснабжение розничных торговых предприятий
37. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий
38. Планирование и организация коммерческой деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
39. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
40. Планирование и организация закупочной деятельности розничными торговыми предприятиями разных организационных форм
41. Развитие биржевой торговли России на потребительском рынке
42. Организация торговли потребительскими товарами на аукционах
43. Организация и технология коммерческих операций на торгах

44. Организация выставочного дела на потребительском рынке России
45. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия
46. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке
47. Закупочная деятельность и ее значение в функционировании предприятия на рынке
48. Зарубежный опыт закупки (сбыта) готовой продукции хозяйственным предприятием
49. Сбыт товаров, его проблемы
50. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки
51. Лизинг как одна из форм сбыта продукции
52. Коммерческие операции производственного предприятия с торгово-посредническими предприятиями и их содержание
53. Правила продажи (сбыта) товаров и ответственность за их соблюдение
54. Качество обслуживания и факторы его определяющие
55. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала
56. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей
57. Послепродажное обслуживание: его функции, стратегия и влияние на имидж предприятия
58. Культура торговли и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционирования на рынке
59. Стратегии бизнеса и внутрифирменное планирование хозяйственной деятельности предприятий по отраслям и сферам применения
60. Текущее планирование коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на основе учета влияния факторов макро- и микросреды
61. Стратегическое планирование коммерческой деятельности хозяйственной организации
62. Анализ основных коммерческих решений предприятия и организация контроля за их исполнением
63. Система оценки закупочно-сбытовой деятельности предприятия на основе анализа результатов объема сбыта (продажи) и издержек обращения товаров
64. Разработка бизнес-плана как основы успешной коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения
65. Организация коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на внешнем рынке
66. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики

Примерная тематика курсовых проектов

1. Современное понимание и теории коммерческой деятельности. Роль и место коммерческой деятельности в социально-экономическом развитии с позиций теории контрактов.

2. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия с позиций теорий фирмы.
3. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия на основе функционально-средового метода анализа и проектирования.
4. Анализ и направления совершенствования кооперационно-сетевого взаимодействия для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.
5. Анализ сущности и роли предпринимательских сетей в развитии коммерческой деятельности предприятия.
6. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия с позиций кооперационно-сетевых взаимодействий как мультиагентной системы.
7. Торговые сети и кооперационно-сетевые структуры в розничной торговле. Роль, виды и значение торговых сетей в регионе.
8. Анализ состояния и направления совершенствования адаптационно-интеграционной деятельности предприятия для развития коммерческой деятельности.
9. Анализ состояния и направления совершенствования производственно-технологического процесса для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.
10. Анализ состояния и совершенствование информационно-маркетингового обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
11. Анализ финансово-экономического обеспечения и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия.
12. Анализ и направления совершенствования материально-технического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
13. Анализ состояния и направления развития человеческого потенциала как ресурса совершенствования коммерческой деятельности предприятия.
14. Анализ состояния и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
15. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности логистического центра (логистической организации)
16. Современное состояние и направления совершенствования государственного регулирования развития розничной торговли в регионе.
17. Особенности коммерческой деятельности на продовольственном рынке региона в условиях международных санкций и ответных мер Российской Федерации.
18. Направления и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия по экспорту зерна и зерновой продукции из региона.
19. Анализ рынков и направления развития экспорта молочной продукции
20. Анализ рынков и развитие практик экспорта мяса и мясопродукции из региона.

21. Анализ рынков и развитие практик экспорта леса и пиломатериалов предприятиями региона

22. Анализ современных рынков и развитие практик экспорта цветных металлов предприятиями региона

23. Анализ и направления развития экспортно-импортных поставок предприятиями региона в рамках ЕАЭС

24. Анализ и направления развития коммерческой деятельности в малом предпринимательстве. Возможности использования государственных практик поддержки МСП

25. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности торговой сети.

26. Анализ коммерческой деятельности предприятия торговой сети по развитию производства и продаж продукции собственного производства

27. Анализ коммерческой деятельности торговых сетей по развитию производства и продвижения товаров собственных торговых марок.

28. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия производителей (переработчиков) продовольственных товаров местного производства (зерно, мясо, молоко, крупы, мука, хлебопечение, кондитерские изделия, мясо-рыбо-овощи переработка и др)

29. Анализ коммерческой деятельности предприятий производителей непродовольственных товаров местного производства (по выбору- одежды, обуви, лесопереработка, стройматериалы,

30. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке услуг (аптеки, медицинские и услуги по уходу за телом; социальные услуги, частные детские сады и услуги по развитию (обучению) детей, уход на престарелыми, реабилитационные услуги; финансово-бухгалтерское, маркетинговое, юридическое обслуживание; ремонт жилья, автомобилей, бытовой техники; обслуживание жилых домов, офисных, спортивных и культурно-массовых помещений и территорий; организация спортивных, культурно-массовых мероприятий и др.)

31. Анализ возможностей по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия при сотрудничестве с торгово-промышленной палатой и отраслевыми ассоциациями.

32. Анализ возможностей по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия при сотрудничестве с программами поддержки Сбербанка РФ.

33. Состояние и направления развития продаж на оптовых продовольственных рынках региона.

34. Анализ и направления развития электронной торговли. (отдельными товарами или предприятиями).

35. Современная организация и направления совершенствования закупочной деятельности предприятия на основе функционально-средового метода анализа и проектирования коммерческой деятельности.

36.Современные практики развития и совершенствования ассортиментной политики в торговых организациях.

37.Анализ и направления совершенствования практик по формированию и управлению товарными запасами на предприятии.

38.Организация и направления совершенствования сбытовой деятельности предприятия

39.Анализ и пути совершенствования коммерческой деятельности логистических (распределительных) центров.

40.Современные практики аутсорсинга для развития коммерческой деятельности предприятия.

41.Развитие франчайзинга в коммерческой деятельности предприятия

42.Современные практики мерчендайзинга для совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

43.Совершенствование системы качества торгового обслуживания как направление развития коммерческой деятельности предприятия.

44.Использование инноваций для достижения результативности коммерческой деятельности торгового предприятия.

45.Тема по заказу организации

46.Тема по проблеме научных исследований

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа

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

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;

Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;

ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицензиат EAV-0189835462 от 10.04.2017;

Kaspersky Endpoint Security Лицензиат 2462170522081649547546 от 22.05.2017;

Firefox (Интернет – браузер)

7zip (Архиватор)

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: <http://www.znanium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>

Электронный каталог НБ СФУ

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

Для материально-технического обеспечения образовательного процесса используются специализированные аудитории и фонд библиотеки.

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом. Имеются аудитории для выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для реализации образовательного процесса при освоении программы бакалавриата используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде института.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступность в процессе обучения к сети Интернет обеспечена.

Для образовательного процесса по направлению «Торговое дело» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных.