

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль): «Экспертиза качества и безопасности товаров»

Форма обучения: очная, очно-заочная

Квалификация выпускника: бакалавр

Срок обучения: очная форма обучения 4 года, очно-заочная форма обучения 4 года 6 мес.

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 5 з.е.

в академических часах: 180 ак.ч.

Рабочая программа по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, направленность (профиль) «Экспертиза качества и безопасности товаров», составлена Сергеенко Г.Г. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 985, Профессионального стандарта 40.062 «Специалист по качеству продукции», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.10.2014 № 856н.

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации «26» августа 2021 г. № 1

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
4. Объем дисциплины и виды учебной работы.....	7
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий.....	8
5.1. Содержание дисциплины	8
5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий	8
6. Лабораторные занятия	12
7. Практические занятия.....	13
8. Тематика курсовых работ (проектов).....	16
9. Самостоятельная работа студента	16
10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины	19
11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем	20
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	19

1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины - сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

Задачи:

- дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
- дать представление о розничной торговой сети, ее классификации, особенностях размещения, используемой материально-технической базе и технической оснащенности;
- 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;
- изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;
- ознакомить с современными принципами, нормами и правилами технологического проектирования розничных и оптовых торговых предприятий;
- дать представление о классификации оптовых посредников, применяемых технологиях складского хозяйства;
- научить студентов ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата направления подготовки 38.03.07 Товароведение, направленность (профиль) «Экспертиза качества и безопасности товаров».

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Дисциплины, модули, практики, обеспечивающие формирование компетенции	Периоды формирования компетенции в процессе освоения ОПОП				Место в формировании компетенции
		1 курс (сем.)	2 курс (сем.)	3 курс (сем.)	4 курс (сем.)	
ПК-2	Документационное обеспечение управления		3 сем.			Предыдущая
ПК-2	Организация и технология торговых процессов			6 сем.		Изучаемая
ПК-2	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Последующая
ПК-2	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая
ПК-9	Документационное обеспечение управления		3 сем.	.		Предыдущая
ПК-9	Организация и технология торговых процессов			6 сем.		Изучаемая
ПК-9	Производственная практика, технологическая практика				7 сем.	Последующая
ПК-9	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-2 Способен разрабатывать методики и инструкции по текущему контролю качества поступающего сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и потребительских товаров (услуг), а также оформлять соответствующие документы, удостоверяющих их качество	ПК-2.1 Способен осуществлять анализ данных по испытаниям качества поступающего сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и потребительских товаров (услуг)	Знать: алгоритм анализа данных по испытаниям качества товаров (услуг) Уметь: анализировать данные по испытаниям качества товаров (услуг) Владеть: методами анализа данных по испытаниям качества товаров (услуг)
	ПК-2.2 Способен осуществлять подготовку нормативной документации для разработки методик и инструкций по текущему контролю качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и потребительских товаров (услуг)	Знать: методы подготовки заключений и ведение переписки по результатам их рассмотрения Уметь: использовать основные методы подготовки заключений и ведение переписки по результатам их рассмотрения Владеть: навыками использования методов подготовки заключений и ведение переписки по результатам их рассмотрения
	ПК-2.3 Способен осуществлять формирование методик и инструкций по	Знать: методы подготовки писем по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг)

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
	текущему контролю качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и потребительских товаров (услуг)	<p>Уметь: использовать основные методы подготовки писем по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг)</p> <p>Владеть: навыками использования методов подготовки писем по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг)</p>
	ПК-2.4 Способен осуществлять ведение реестра методик и инструкций по текущему контролю качества сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и потребительских товаров (услуг)	<p>Знать: порядок ведения регистрационного журнала переписки по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг)</p> <p>Уметь: использовать порядок ведения регистрационного журнала переписки по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг)</p> <p>Владеть: навыками ведения регистрационного журнала переписки по рекламациям и претензиям к качеству продукции, работ (услуг).</p>
ПК-9 Способен разрабатывать проекты методик и локальных нормативных актов по обучению работников организации в области качества товаров (услуг)	ПК-9.1 Способен осуществлять анализ взаимосвязей структурных подразделений организации	<p>Знать: алгоритм анализа взаимосвязей структурных подразделений организации</p> <p>Уметь: проводить анализ взаимосвязей структурных подразделений организации</p> <p>Владеть: навыками проведения анализа взаимосвязей структурных подразделений организации</p>
	ПК-9.2 Способен осуществлять разработку рекомендаций применения в организации актуальных техник по обучению работников организации в области качества товаров (услуг)	<p>Знать: алгоритм разработки рекомендаций применения в организации актуальных техник управления человеческими ресурсами</p> <p>Уметь: проводить разработку рекомендаций применения в организации актуальных техник управления человеческими ресурсами</p> <p>Владеть: навыками разработки рекомендаций применения в организации актуальных техник управления человеческими ресурсами</p>
	ПК-9.3 Способен осуществлять контроль реализации плана мероприятий по обучению работников организации в области качества товаров (услуг)	<p>Знать: методы контроля реализации плана мероприятий по повышению качества управления человеческими ресурсами</p> <p>Уметь: проводить контроль реализации плана мероприятий по повышению качества управления человеческими ресурсами</p> <p>Владеть: навыками ведения контроля реализации плана мероприятий по повышению качества управления человеческими ресурсами</p>

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
	ПК-9.4 Способен осуществлять подготовку и представление руководству отчета об оперативном контроле обучения работников организации в области качества товаров (услуг)	Знать: алгоритм подготовки и представления руководству отчета об оперативном контроле при управлении человеческими ресурсами Уметь: подготавливать и представлять руководству отчет об оперативном контроле при управлении человеческими ресурсами Владеть: навыками подготовки и представления руководству отчета об оперативном контроле при управлении человеческими ресурсами

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам
		6 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	88,5	88,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	88,5	88,5
• занятия лекционного типа	34	34
• занятия семинарского типа:	54	54
практические занятия	54	54
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	10	10
в том числе занятия в форме практической подготовки	28	28
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)	-	-
2. Самостоятельная работа студентов, всего	55,5	55,5
- курсовая работа (проект)		
- выполнение домашних заданий	50,5	50,5
- контрольное тестирование	5	5
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5

очно-заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам 7 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	66,5	66,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	66	66
• занятия лекционного типа	30	30
• занятия семинарского типа:	40	36
практические занятия	40	36
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	4	4
в том числе занятия в форме практической подготовки	18	18
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)		
2. Самостоятельная работа студентов, всего	73,5	77,5
- курсовая работа (проект)		
- выполнение домашних заданий	60,5	60,5
- контрольное тестирование	13	13
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	180
Общая трудоемкость	зач. ед.	5

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание дисциплины

Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития

1. Этапы развития коммерческой деятельности.
2. Сущность и понятие коммерческой деятельности.
3. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы.
4. Объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке

1. Сущность договорных отношений на потребительском рынке.
2. Прямые закупки товаров у поставщиков.
3. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

1. Коммерческие операции и сделки.
2. Сделки купли-продажи товаров.
3. Сделки купли-продажи услуг.
4. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности.
5. Сущность и виды договора, договоры, применяемые в работе с

поставщиками и посредниками,

6. Основные этапы заключения и реализации договора.

7. Коммерческий риск.

Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров

1. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке,

2. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

1. Понятие и функции оптового рынка.

2. Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров.

3. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков.

4. Планирование, формирование и осуществление закупок,

5. Сущность оптовой продажи, ее виды и формы.

6. Анализ и планирование оптовой продажи.

Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике

1. Сущность и организационные формы аукционной торговли.

2. Сущность биржевой торговли.

3. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок.

4. Торги как форма соревновательной торговли

Тема 7. Розничная торговля

1. Сущность, задачи и функции розничной торговли.

2. Розничное торговое предприятие: понятие, основные признаки, цели.

3. Розничная торговая сеть и ее классификация.

4. Порядок выбора и создания конкретного вида розничного торгового предприятия, выбор места деятельности торгового предприятия.

5. Интеграция торговых предприятий.

6. Организация электронной торговли.

7. Товарные запасы и их классификация, нормирование товарных запасов, организация товароснабжения.

Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций

1. Показатели экономической эффективности, порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности.

2. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения.

3. Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара.

4. Влияние на эффективность уровня цен и их динамики.

5. Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения.

6. Многофакторное моделирование в аналитической работе коммерсанта.

Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика

1. Ассортиментная политика в торговых предприятиях.

2. Сущность и виды цены, ценовая политика и этапы ее формирования.

3. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.

Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров

1. Торговые процессы и их структура.

2. Методы продажи товаров, дизайн магазина, освещение витрин и торговых залов магазина.

3. Формирование торгового ассортимента в магазине,

4. Торговое обслуживание, зонирование магазина

Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи.

2. Сертификация и специальные требования к продукции.

3. Лицензирование отдельных видов деятельности.

4. Правила продажи отдельных видов товаров, общие положения, особенности продажи ряда товаров, особенности продажи товаров по образцам и в кредит.

5. Товарные знаки и знаки обслуживания.

6. Регулирование договорных отношений, регулирование рекламной деятельности.

5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа /из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	2	4/2	4	10	
2.	Тема 2. Формы взаимодействие продавца и покупателя на потребительском рынке	2	4/2	4	10	
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	2	4/2	4	10	2
4.	Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	2	4/2	4	10	2
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	2	4/2	4	10	2
6.	Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике	4	4/2	6	14	2
7.	Тема 7. Розничная торговля	4	6/2	6	16	2
8.	Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	4	6/4	6	16	
9.	Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика	4	6/4	6	16	
10.	Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров	4	6/4	6	16	
11.	Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	4	6/2	5,5	15,5	
	Курсовая работа					
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	в том числе курсовая работа (проект)					
	Итого	34	54/28	55,5	180	10

очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа / из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	1	2/2	6	9	
2.	Тема 2. Формы взаимодействие продавца и покупателя на потребительском рынке	1	2/2	6	9	1
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	2	4/2	6	12	1
4.	Тема 4. Организация и управление торговой-посреднической деятельностью на рынке товаров	2	4/2	6	12	1
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	2	4/2	6	12	1
6.	Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике	2	4/2	6	12	
7.	Тема 7. Розничная торговля	4	4/2	6	14	
8.	Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	4	4/0	8	16	
9.	Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика	4	4/0	8	16	
10.	Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров	4	4/2	8	16	
11.	Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	4	4/2	7,5	15,5	
	Курсовая работа					
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	в том числе курсовая работа (проект)				-	
	Итого	30	40/18	73,5	180	4

6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

7. Практические занятия

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	Этапы развития коммерческой деятельности. Сущность и понятие коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы. Объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	4	2
2	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.	4	2
3	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	Коммерческие операции и сделки. Сделки купли-продажи товаров. Сделки, купли-продажи результатов творческой деятельности. Сущность и виды договора. Основные этапы заключения и реализации договора.	4	2
4	Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.	4	2
5	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	Понятие и функции оптового рынка. Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Планирование, формирование и осуществление закупок. Анализ и планирование оптовой продажи.	4	2
6	Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике	Сущность и организационные формы аукционной торговли. Сущность биржевой торговли. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок. Торги как форма соревновательной торговли	4	2
7	Тема 7. Розничная торговля	Сущность, задачи и функции розничной торговли. Розничная торговая сеть и ее классификация. Интеграция торговых предприятий. Организация электронной торговли. Товарные запасы и их классификация. Нормирование товарных запасов.	6	2
8	Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	Показатели экономической эффективности. Порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения.	6	4

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
9	Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика	Ассортиментная политика в торговых предприятиях. Сущность и виды цены. Ценовая политика и этапы ее формирования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.	6	2
10	Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров	Торговые процессы и их структура. Методы продажи товаров. Дизайн магазина. Формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. Зонирование магазина.	6	2
11	Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продажи товаров по образцам и в кредит.	6	2
Итого			54	28

очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	Этапы развития коммерческой деятельности. Сущность и понятие коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы. Объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	2	2
2	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.	2	2
3	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	Коммерческие операции и сделки. Сделки купли-продажи товаров. Сделки, купли-продажи услуг. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности. Сущность и виды договора. Основные этапы заключения и реализации договора.	4	2
4	Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической	Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке. Классификация	4	2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
	деятельностью на рынке товаров	и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.		
5	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	Понятие и функции оптового рынка Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Планирование, формирование и осуществление закупок. Анализ и планирование оптовой продажи.	4	2
6	Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике	Сущность и организационные формы аукционной торговли. Сущность биржевой торговли. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок. Торги как форма соревновательной торговли	4	2
7	Тема 7. Розничная торговля	Сущность, задачи и функции розничной торговли. Розничная торговая сеть и ее классификация Интеграция торговых предприятий. Организация электронной торговли. Товарные запасы и их классификация Нормирование товарных запасов.	4	2
8	Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	Показатели экономической эффективности Порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения.	4	
9	Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика	Ассортиментная политика в торговых предприятиях Сущность и виды цены. Ценовая политика и этапы ее формирования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.	4	
10	Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров	Торговые процессы и их структура. Методы продажи товаров. Дизайн магазина. Формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. Зонирование магазина.	4	2
11	Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи.	4	2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
		Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продажи товаров по образцам и в кредит.		
	Итого		40	18

8. Тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы не предусмотрены.

9. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Бухгалтерский управленческий учет» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;

- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокорсы и др.);

- работу с компьютерными обучающими программами;

- выполнение домашних заданий по практическим занятиям;

- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;

- подготовку к экзамену.

Тема 1 Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: этапы развития коммерческой деятельности, сущность и понятие коммерческой деятельности, субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы.

Оценочные средства: вопросы для опроса, кейс-задание

Тема 2 Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: сущность договорных отношений на потребительском рынке, прямые закупки товаров у поставщиков, коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.

Изучая тему, важно приобрести умения классификации затрат для определения прибыли

Оценочные средства: вопросы для опроса, кейс-задание

Тема 3 Договорная работа с поставщиками и посредниками

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Договорная работа с поставщиками и посредниками».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: коммерческие операции и сделки, договоры их сущность и виды.

Изучая тему, важно приобрести умения составления и заключения договоров.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 4 Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров.

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

Изучая тему, важно приобрести умения формирования торгово-посреднических структур на оптовом рынке,

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 5 Оптовые закупки и продажи товаров

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Оптовые закупки и продажи товаров» с определением понятия и функции оптового рынка.

Изучая тему, важно приобрести умения выявлять особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 6 Сущность торговых операций в рыночной экономике

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Сущность торговых операций в рыночной экономике» с определением основных аспектов торговых операций на рынке.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить сущность и организационные формы посреднической деятельности.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 7 Розничная торговля

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Розничная торговля» с определением основных аспектов розничной торговли.

Изучая тему, важно уяснить основные понятия: сущность, задачи и функции розничной торговли.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 8 Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организациях

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организациях».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: системная оценка деятельности предприятия: понятие, этапы, методы, система показателей оценки состояния и эффективности деятельности торгового предприятия.

Изучая тему, важно приобрести умение использовать методику системной оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Оценочные средства: вопросы для опроса, кейс-задачи.

Тема 9 Ассортиментная и ценовая политика

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Ассортиментная и ценовая политика» с определением основных аспектов ассортиментной политики на торговых предприятиях.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: сущность и виды цены, ценовая политика и этапы ее формирования.

Изучая тему, важно приобрести умения использовать методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

Тема 10 Организация и технология розничной продажи товаров

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Организация и технология розничной продажи товаров».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: торговые процессы и их структура, методы продажи товаров.

Изучая тему, необходимо уяснить сущность организации и технологии на розничных торговых предприятиях.

Оценочные средства: вопросы для опроса

Тема 11 Правовая и нормативная база коммерческой деятельности

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Правовая и нормативная база коммерческой деятельности» с определением основных аспектов государственного регулирования коммерческой деятельности.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: сертификация и специальные требования к продукции, лицензирование отдельных видов деятельности.

Изучая тему, важно приобрести умения использовать товарные знаки и знаки обслуживания.

Оценочные средства: вопросы для опроса, задачи.

10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины

а) нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая): ФЗ от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

3. Налоговый кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

4. Налоговый кодекс (часть вторая) :федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

б) основная литература:

Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров)ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/329767> – Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература:

Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1067398> – Режим доступа: по подписке.

11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

1) <http://www.buhgalteria.ru> Информационно-аналитический портал, содержащий аналитические и правовые материалы по различным аспектам бухучета и налогообложения. Действующие форумы по проблемам бухгалтерского учета.

2) <http://www.buh.ru> Интернет-ресурс для бухгалтеров Buh.ru

3) <http://online-buhuchet.ru/> Online-buhuchet.ru - Бухгалтерский учет: Электронный журнал, пошаговое бесплатное обучение

4) <http://www.glavbukh.ru> - официальный сайт практического журнала «Главбух».

2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.

a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)

b. Windows 8

2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

3. Система тестирования INDIGO.

4. 1С: Предприятие 8

4. Свободно распространяемое программное обеспечение

1. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО

2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения

занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.