

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

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

**Кафедра торгового дела и
маркетинга**

наименование кафедры

подпись, инициалы, фамилия

«___» _____ 20__ г.

институт, реализующий ОП ВО

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

**Кафедра торгового дела и
маркетинга**

наименование кафедры

Суслова Юлия Юрьевна

подпись, инициалы, фамилия

«___» _____ 20__ г.

институт, реализующий дисциплину

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

Дисциплина Б1.В.09 Организация коммерческой деятельности в
инфраструктуре рынка

Направление подготовки / 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки
специальность 38.03.06.01 "Коммерция"
очная форма обучения

Направленность
(профиль)

Форма обучения очная

Год набора 2018

Красноярск 2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

Направление 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки 38.03.06.01

"Коммерция"

очная форма обучения

год набора 2018

Программу
составили

Док-р экон.наук, Профессор, Куимов
В.В.; Канд.экон.наук, Доцент, Ананьева Н.В.

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 (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	
Уровень 1	способы выбора деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Уровень 1	выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Уровень 1	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Уровень 1	организацию и планирование материально-технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров
Уровень 1	организовывать и планировать материально-техническое

	обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
Уровень 1	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8:готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	
Уровень 1	способы обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания
Уровень 1	обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Уровень 1	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
ПК-10:способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	
Уровень 1	источники и методы сбора информации о системе отношений коммерческой деятельности предприятий
Уровень 1	проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности
Уровень 1	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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:

Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

Экономика предприятия торговли

Электронная коммерция

Инновации в торговой деятельности

Менеджмент

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

Международная торговля

Подготовка и сдача государственного экзамена

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

преддипломная практика

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

<https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=25670>

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	Семестр	
		7	8
Общая трудоемкость дисциплины	6 (216)	3 (108)	3 (108)
Контактная работа с преподавателем:	2,94 (106)	1,89 (68)	1,06 (38)
занятия лекционного типа	1,22 (44)	0,94 (34)	0,28 (10)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	1,72 (62)	0,94 (34)	0,78 (28)
практикумы			
лабораторные работы			
другие виды контактной работы			
в том числе: групповые консультации			
индивидуальные консультации			
иная внеаудиторная контактная работа:			
групповые занятия			
индивидуальные занятия			
Самостоятельная работа обучающихся:	2,06 (74)	1,11 (40)	0,94 (34)
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Да	Нет	Да
курсовая работа (КР)	Нет	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Зачёт) (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)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Современные цифровые форматы коммерческой деятельности	14	14	0	19	ПК-10 ПК-6 ПК-7 ПК-8
2	Особенности кооперационно - сетевого взаимодействия участников коммерческой деятельности	14	14	0	15	ПК-10 ПК-6 ПК-7 ПК-8
3		16	34	0	40	ПК-10 ПК-6 ПК-7 ПК-8
Всего		44	62	0	74	

3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Тема 1. Экосистемные цифровые форматы, коммерческая деятельность и инновационное развитие. Бизнес-экосистемы в цифровой трансформации и устойчивое развитие	2	0	0

2	1	Тема 2. Ресурсы и новые возможности экосистемного развития. Функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	2	0	0
3	1	Тема 3. Бизнес-модели компаний в цифровой экономике	2	0	0
4	1	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности и экосистем	2	0	0
5	1	Тема 5. Оценка результатов деятельности предприятий и их сетей. Экономические и финансовые показатели. Ценообразование в коммерческой деятельности	2	0	0
6	1	Тема 6. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий и их сетей	2	0	0
7	1	Тема 7. Организация и управление закупками и сбытовой деятельностью предприятия	2	0	0
8	2	Тема 8. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Мировые рынки региональной продукции	2	0	0
9	2	Тема 9. Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	2	0	0

10	2	Тема 10. Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли	2	0	0
11	2	Тема 11. Товаропроводящие цепи в оптовой торговле	2	0	0
12	2	Тема 12. Организация и управление товарными запасами в коммерческой деятельности	2	0	0
13	2	Тема 13. Современные форматы продвижения товаров и услуг. Ярмарочно-выставочная деятельность	2	0	0
14	2	Тема 14. Сетевая организация розничной торговли. Торговые сети	2	0	0
15	3	Тема 15. Торгово-технологический процесс в розничной торговле	2	0	0
16	3	Тема 16. Формирование и управление ассортиментом товаров	2	0	0
17	3	Тема 17. Продвижение товаров и услуг на основе рекламы, социальных сетей и потребительских сообществ. Коммерческая деятельность рекламных фирм	2	0	0
18	3	тема 18. Система торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности. Цифровые услуги и их интеграция	2	0	0

19	3	Тема 19. Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности предприятия	0	0	0
20	3	Тема 19. Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности	0	0	0
21	3	Тема 20. Маркетинг в коммерческой деятельности и его особенности для торговых сетей и экосистемных форматов	2	0	0
22	3	Тема 21. Мерчандайзинг в розничной торговле	0	0	0
23	3	Тема 22. Аутсорсинг в розничной торговле	2	0	0
24	3	Тема 23. Франчайзинг в коммерческой деятельности	2	0	0
25	3	Тема 24. Электронная торговля. Современные форматы	0	0	0
26	3	Тема 25. Биржевая и аукционная торговля в коммерческой деятельности	0	0	0
27	3	Тема 26. Логистические системы обеспечения коммерческой деятельности предприятий и их сетей	2	0	0
28	3	Тема 27. Новые цифровые форматы и реструктуризация предприятий торговли	0	0	0
Итого			14	0	0

3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Тема 1. Экосистемные цифровые форматы, коммерческая деятельность и инновационное развитие. Бизнес-экосистемы в цифровой трансформации и устойчивое развитие	2	0	0
2	1	Тема 2. Ресурсы и новые возможности экосистемного развития. Функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	2	0	0
3	1	Тема 3. Бизнес-модели компаний в цифровой экономике	2	0	0
4	1	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности и экосистем	2	0	0
5	1	Тема 5. Оценка результатов деятельности предприятий и их сетей. Экономические и финансовые показатели. Ценообразование в коммерческой деятельности	2	2	0
6	1	Тема 6. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий и их сетей	2	2	0
7	1	Тема 7. Организация и управление закупками и сбытовой деятельностью предприятия	2	0	0

8	2	Тема 8. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Мировые рынки региональной продукции	2	0	0
9	2	Тема 9. Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	2	2	0
10	2	Тема 10. Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли	2	0	0
11	2	Тема 11. Товаропроводящие цепи в оптовой торговле	2	0	0
12	2	Тема 12. Организация и управление товарными запасами в коммерческой деятельности	2	0	0
13	2	Тема 13. Современные форматы продвижения товаров и услуг. Ярмарочно-выставочная деятельность	2	0	0
14	2	Тема 14. Сетевая организация розничной торговли. Торговые сети	2	0	0
15	3	Тема 15. Торгово-технологический процесс в розничной торговле	2	0	0
16	3	Тема 16. Формирование и управление ассортиментом товаров	2	0	0
17	3	Тема 17. Продвижение товаров и услуг на основе рекламы, социальных сетей и потребительских сообществ. Коммерческая деятельность рекламных фирм	2	0	0
18	3	тема 18. Система торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности. Цифровые услуги и их интеграция	4	0	0

19	3	Тема 18. Система торгового обслуживания. Услуги в коммерческой деятельности. Цифровые услуги и их интеграция	2	0	0
20	3	Тема 19. Информационно-маркетинговое обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
21	3	Тема 20. Маркетинг в коммерческой деятельности и его особенности для торговых сетей и экосистемных форматов	4	0	0
22	3	Тема 21. Мерчандайзинг в розничной торговле	4	0	0
23	3	Тема 22. Аутсорсинг в розничной торговле	2	0	0
24	3	Тема 23. Франчайзинг в коммерческой деятельности	2	0	0
25	3	Тема 24. Электронная торговля. Современные форматы	2	0	0
26	3	Тема 25. Биржевая и аукционная торговля в коммерческой деятельности	2	0	0
27	3	Тема 26. Логистические системы обеспечения коммерческой деятельности предприятий и их сетей	2	0	0
28	3	Тема 27. Новые цифровые форматы и реструктуризация предприятий торговли	2	0	0
Всего			62	6	0

3.4 Лабораторные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме

Дата				
------	--	--	--	--

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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Рубан О. В.	Торговое дело. Коммерция. Методические указания по подготовке к государственной итоговой аттестации выпускников по программе бакалавриата: учебно-методическое пособие [для студентов напр. подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиля 38.03.06.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2016

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

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

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Киселева Е. Н., Буданова О. Г.	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учеб. пособие для вузов	М.: Вузовский учебник, 2011
Л1.2	Минько Э. В., Минько А. Э.	Основы коммерции: учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг"	Москва: Питер, 2013
Л1.3	Половцева Ф. П.	Коммерческая деятельность: Учебник	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год

Л2.1	Рубан О. В., Александров Ю. Л., Куимов В. В., Суслова Ю. Ю., Чаплина А. Н., Щербенко Е. В.	Теория и практика коммерческой деятельности: материалы XVII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов, Красноярск, 13–14 апреля 2017 г.	Красноярск: СФУ, 2017
Л2.2	Яковлев Г. А.	Основы коммерции: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016
Л2.3	Иванов Г. Г., Баженов Ю. К.	Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2015
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Куимов В. В., Гуляков Ю. В., Рубан О. В.	Торговое дело. Коммерция. Методические указания по подготовке к государственной итоговой аттестации выпускников по программе бакалавриата: учебно-методическое пособие [для студентов напр. подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиля 38.03.06.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2016

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

Э1	ООО «Издательство Лань»	http://www.e.lanbook.com/
Э2	ЭБС «ZNANIUM.COM» ООО «Научно-изд. Центр ИНФРА-М»	www.znanium.com
Э3	Мониторинг экономических показателей	http://www.budgenrf.ru
Э4	Гарант	www.znanium.com
Э5	РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)	http://www.rbc.ru

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

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 курсовой работы 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.

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

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.2	
9.1.3	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.4	
9.1.5	Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021
9.1.6	
9.1.7	

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

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

9.2.2	
9.2.3	http://www.i-u.ru/biblio
9.2.4	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М"
9.2.5	http://elibrary.ru
9.2.6	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU)
9.2.7	http://grebennikon.ru
9.2.8	ЭБ Издательского дома «Гребенников»
9.2.9	http://www.znaniium.com
9.2.1 0	Библиотека учебной и научной литературы
9.2.1 1	http://e.lanbook.com
9.2.1 2	Электронно-библиотечная система «Лань»
9.2.1 3	http://elcat.kgtei.ru:82/
9.2.1 4	Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ
9.2.1 5	http://lib.sfu-kras.ru/
9.2.1 6	Электронный каталог НБ СФУ

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

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

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

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

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