

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

**д-р экон. наук, профессор Сулова
Ю.Ю.**

подпись, инициалы, фамилия

«___» _____ 20__ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Дисциплина Б1.Б.13 Коммерческая деятельность

Направление подготовки /
специальность 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки
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

Кандидат экономических наук, Доцент, Рубан
Ольга Викторовна

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью дисциплины является формирование теоретических знаний организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачами дисциплины являются:

формирование понятийного аппарата;

формулирование принципов коммерческой деятельности;

освоение теоретических основ коммерческой деятельности в сфере товарного обращения;

обозначение проблем организации коммерческой деятельности и возможные меры их решения;

выявление перспективных направлений развития коммерческих предприятий.

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

ОПК-3:умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
Уровень 1	правовые основы организации коммерческой деятельности в РФ
Уровень 1	применять нормативно – правовые документы федерального и регионального уровней при организации коммерческой деятельности
Уровень 1	навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для организации и осуществления коммерческой деятельности
ОПК-4:способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической);способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	
Уровень 1	способы применения и методы интеграции программных средств для обработки коммерческой информации
Уровень 1	применять различные методы оценки и прогнозирования рисков коммерческой деятельности; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и

	эффективности коммерческой деятельности
Уровень 1	применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и эффективности коммерческой деятельности
ОПК-5:готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	
Уровень 1	техническую документацию, необходимую для организации и осуществления коммерческой деятельности
Уровень 1	работать с технической документацией, сопровождающей процессы закупки и продажи товаров
Уровень 1	навыками грамотного оформления коммерческих документов; навыками проверки правильности оформления профессиональной коммерческой документации
ПК-6:способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	
Уровень 1	содержание и формирование хозяйственных связей; сущность договора, порядок его заключения и расторжения
Уровень 1	выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Уровень 1	методикой выбора деловых партнеров, техникой переговоров, способами контроля выполнения договорных обязательств
ПК-7:способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Уровень 1	организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
Уровень 1	анализировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
Уровень 1	навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
ПК-8:готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	
Уровень 1	организацию торгового обслуживания; факторы, влияющие на уровень качества торгового обслуживания
Уровень 1	обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
Уровень 1	методикой оценки уровня качества торгового обслуживания

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах: основы предпринимательства, экономическая теория, основы товароведения.

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо как предшествующее для дисциплин: экономика

организации, производственная практика.

Организация, технология и проектирование предприятий
Инновации в торговой деятельности

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	Семестр	
		3	4
Общая трудоемкость дисциплины	7 (252)	2 (72)	5 (180)
Контактная работа с преподавателем:	2,56 (92)	1 (36)	1,56 (56)
занятия лекционного типа	1 (36)	0,5 (18)	0,5 (18)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	1,56 (56)	0,5 (18)	1,06 (38)
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:	3,44 (124)	1 (36)	2,44 (88)
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Да	Нет	Да
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	Коммерческая деятельность	36	56	0	124	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
Всего		36	56	0	124	

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	Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	4	0	0
2	1	Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности	4	0	0
3	1	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	4	0	0
4	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	0	0
5	1	Коммерческие риски и способы их уменьшения	2	0	0

6	1	Результаты и эффективность коммерческой деятельности	2	0	0
7	1	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
8	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита	2	0	0
9	1	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
10	1	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
11	1	Организация закупочной деятельности	2	0	0
12	1	Организация продаж в коммерческой деятельности	4	0	0
13	1	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	4	0	0
Всего			26	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	Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	4	4	0
2	1	Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности	4	4	0

3	1	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	4	4	0
4	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	2	0
5	1	Коммерческие риски и способы их уменьшения	2	2	0
6	1	Результаты и эффективность коммерческой деятельности	2	0	0
7	1	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	4	2	0
8	1	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита	4	4	0
9	1	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	4	4	0
10	1	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	4	4	0
11	1	Организация закупочной деятельности	6	2	0
12	1	Организация продаж в коммерческой деятельности	8	0	0
13	1	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	8	0	0
Всего			56	22	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
Всего					

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

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Александров Ю. Л.	Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.): текст лекции	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	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Максименко И. А., Рубан О. В., Куимов В. В.	Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология: Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр")	Красноярск: СФУ, 2016
Л1.2	Орлов С. Л.	Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография	Москва: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2017
Л1.3	Яковлев Г. А.	Основы коммерции: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016
Л1.4	Иванов Г. Г., Баженов Ю. К.	Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2015

Л1.5	Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Владимирова О. Н., Янкина И. А., Ананьева Н. В., Батраева Э. А., Берг Т. И., Боровинский Д. В., Дягель О. Ю., Конева О. В., Рубан О. В., Нечушкина Е. А., Багузова Л. В., Смоленцева Л. Т., Куимов В. В.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник	Москва: ИНФРА -М, 2018
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л2.2	Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография	Красноярск: СФУ, 2015
Л2.3	Минько Э. В., Завьялов О. А., Минько А. Э., Минько А. Э.	Оценка эффективности коммерческих проектов: учебное пособие для для бакалавров и специалистов по специальностям 080301 - "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг", по направлению 080300.68 - "Коммерция " и другим экономическим специальностям и направлениям	Москва: Питер, 2014
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Александров Ю. Л.	Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.): текст лекции	Красноярск: СФУ, 2016

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

Э1	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.	http://www.economy.gov.ru
Э2	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]	http://expert.ru/

Э3	Вопросы экономики [Электронный ресурс]	http://vopreco.ru
Э4	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
Э5	Университетская информационная система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]	http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp
Э6	Специализированный	http://www.joblist.ru
Э7	Мир профессионалов	http://www.profy.ru
Э8	РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]	http://www.rbc.ru

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность» 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	Программные средства офисного назначения: Операционная система Microsoft Windows 2007; Microsoft Office 2007 Rus; Программа распознавания текста ABBYY FineReader 9.0; Microsoft Office SharePoint 2007 Rus;
9.1.2	Прикладная программа: «1С - Предприятие», вер. по торговле;

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

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

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.