

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 Суслова  
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  
38.03.06.02 "Маркетинг в торговой  
деятельности"

Направленность  
(профиль)

Форма обучения

заочная

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 38.03.06.02

---

"Маркетинг в торговой деятельности"

---

заочная 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

<b>ОПК-3:умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</b>	
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
<b>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</b>	
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
<b>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</b>	
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
<b>ПК-6:способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</b>	
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
<b>ПК-7:способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</b>	
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, планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
<b>ПК-8:готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</b>	
Уровень 1	организацию торгового обслуживания покупателей; 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» относится к базовой части (Б1.Б.13) ООП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах:

Экономическая теория

Основы предпринимательства

Основы товароведения

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо как предшествующее

практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Инновации в торговой деятельности

Экономика предприятия торговли

Подготовка и сдача государственного экзамена

преддипломная практика

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	
		4	4
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>7 (252)</b>	<b>3 (108)</b>	<b>4 (144)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>0,78 (28)</b>	<b>0,39 (14)</b>	<b>0,39 (14)</b>
занятия лекционного типа	0,33 (12)	0,17 (6)	0,17 (6)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	0,22 (8)	0,22 (8)	
практикумы			
лабораторные работы	0,22 (8)		0,22 (8)
другие виды контактной работы			
в том числе: групповые консультации			
индивидуальные консультации			
иная внеаудиторная контактная работа:			
групповые занятия			
индивидуальные занятия			
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>5,86 (211)</b>	<b>2,5 (90)</b>	<b>3,36 (121)</b>
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Да	Нет	Да
<b>Промежуточная аттестация (Зачёт) (Экзамен)</b>	<b>0,36 (13)</b>	<b>0,11 (4)</b>	<b>0,25 (9)</b>

### 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	12	8	8	211	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
Всего		12	8	8	211	

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

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



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

## 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	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л1.2	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
Л1.3	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	Петров А. М.	Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие	Москва: ООО "КУРС", 2015
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Минько Э. В., Минько А. Э.	Основы коммерции: учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг"	Москва: Питер, 2013
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
Л2.4	Орлов С. Л.	Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография	Москва: ФОРУМ -ИНФРА-М, 2017
Л2.5	Панкратов Ф.Г., Солдатова Н. Ф.	Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов	Москва: "Дашков и К", 2013
<b>6.3. Методические разработки</b>			
	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.	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.
Э2	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]	<a href="http://expert.ru/">http://expert.ru/</a>
Э3	Вопросы экономики [Электронный ресурс]	<a href="http://vopreco.ru">http://vopreco.ru</a>
Э4	Российская торговля	<a href="http://www.rtpress.ru">http://www.rtpress.ru</a>
Э5	Университетская информационная система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]	<a href="http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp">http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp</a> .
Э6	Специализированный	<a href="http://www.joblist.ru">http://www.joblist.ru</a>
Э7	Мир профессионалов	<a href="http://www.profy.ru">http://www.profy.ru</a>
Э8	РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]	<a href="http://www.rbc.ru">http://www.rbc.ru</a>

## **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;
- выполнение контрольной работы;
- написание курсовой работы;
- 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.

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 (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, бессрчный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицсертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017;
9.1.4	Kaspersky Endpoint Security Лицсертификат 2462170522081649547546 от 22.05.2017;
9.1.5	FireFox (Интернет – браузер)
9.1.6	7zip (Архиватор)

## 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: <a href="http://www.i-u.ru/biblio">http://www.i-u.ru/biblio</a>
9.2.3	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
9.2.4	ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <a href="http://grebennikon.ru">http://grebennikon.ru</a>
9.2.5	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <a href="http://www.znaniyum.com">http://www.znaniyum.com</a>
9.2.6	Электронно-библиотечная система «Лань»: <a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>
9.2.7	Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <a href="http://elcat.kgtei.ru:82/">http://elcat.kgtei.ru:82/</a>
9.2.8	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).