

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.Б.11 Коммерческая деятельность в торговле

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль)

38.03.06.02 Маркетинг в торговой деятельности

Форма обучения

очная

Год набора

2020

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

Кандидат экономических наук, Доцент, Рубан Ольга Викторовна

должность, инициалы, фамилия

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:

изучение современного состояния торговли

освоение теоретических аспектов коммерческой деятельности в сфере товарного обращения

обозначение цифровой трансформации коммерческой деятельности предприятий

выявление особенностей организации коммерческой деятельности на различных рынках

определение перспективных направлений развития коммерческой деятельности

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
ДПК-2: способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	
ДПК-2: способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	содержание торгово-технологических, бизнес-процессов на предприятии; виды и характеристику материальных и трудовых ресурсов предприятия управлять торгово-технологическими процессами, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, способами контроля качества товаров и услуг
ОПК-3: умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	

ОПК-3: умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего	правовые основы организации коммерческой деятельности в РФ применять нормативно – правовые документы федерального и регионального уровней при организации коммерческой деятельности
законодательства и требований нормативных документов	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	
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	способы применения и методы интеграции программных средств для обработки коммерческой информации применять различные методы оценки и прогнозирования рисков коммерческой деятельности; применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и эффективности коммерческой деятельности 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	
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	техническую документацию, необходимую для организации и осуществления коммерческой деятельности работать с технической документацией, сопровождающей процессы закупки и продажи товаров 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	

ПК-6: способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	содержание и формирование хозяйственных связей; сущность договора, порядок его заключения и расторжения выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение 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	
ПК-7: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров анализировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров
ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	
ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	организацию торгового обслуживания; факторы, влияющие на уровень качества торгового обслуживания обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания методикой оценки уровня качества торгового обслуживания

1.4 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)	е
		1
Контактная работа с преподавателем:	1,89 (68)	
занятия лекционного типа	0,94 (34)	
лабораторные работы	0,94 (34)	
Самостоятельная работа обучающихся:	2,11 (76)	
курсовое проектирование (КП)	Да	
курсовая работа (КР)	Нет	
Промежуточная аттестация (Экзамен)	1 (36)	

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

		Контактная работа, ак. час.							
№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				Самостоятельная работа, ак. час.	
				Семинары и/или Практические занятия		Лабораторные работы и/или Практикумы			
		Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС	Всего	В том числе в ЭИОС
1. Сущность и ресурсное обеспечение коммерческой деятельности									
	1. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики	2							
	2. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики					2			
	3. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики							4	
	4. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности	2							
	5. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности					2			
	6. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности							6	

7. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью	2							
8. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью					2			
9. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью							4	
10. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности	2							
11. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности					2			
12. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности							6	
13. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности	2							
14. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности					2			
15. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности							4	
16. 6. Бизнес-процессы производственно-технологической деятельности торгового предприятия	2							
17. 6. Бизнес-процессы производственно-технологической деятельности торгового предприятия					2			
18. 6. Бизнес-процессы производственно-технологической деятельности торгового предприятия							4	
19. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	2							
20. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности					2			
21. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности							6	

22. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия	2							
23. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия					2			
24. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия							4	
25. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия	2							
26. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия					2			
27. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия							4	
2. Организация коммерческой деятельности								
1. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия	2							
2. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия					2			
3. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия							6	
4. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	2							

5. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли					2			
6. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли							4	
7. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	2							
8. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле					2			
9. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле							4	
10. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	2							
11. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах					2			
12. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах							4	
13. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов	2							
14. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов					2			
15. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов							4	
16. 15. Коммерческая деятельность на рыках услуг	2							
17. 15. Коммерческая деятельность на рыках услуг					2			
18. 15. Коммерческая деятельность на рыках услуг							4	
19. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях	2							

20. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях					2			
21. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях							4	
22. 17. Организация и технология электронной торговли	2							
23. 17. Организация и технология электронной торговли					2			
24. 17. Организация и технология электронной торговли							4	
Всего	34				34		76	

4 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

4.1 Печатные и электронные издания:

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).
2. Орлов С. Л. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография(Москва: ФОРУМ-ИНФРА-М).
3. Яковлев Г. А. Основы коммерции: Учебное пособие(Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М").
4. Иванов Г. Г., Баженов Ю. К. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие(Москва: Издательский Дом "ФОРУМ").
5. Куимов В. В., Сусллова 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).
6. Боровинский Д. В., Куимов В. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)(Красноярск: СФУ).
7. Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография(Красноярск: СФУ).
8. 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).
9. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов(Москва: "Дашков и К").
10. 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).
11. Куимов В. В., Смоленцева Л. Т. Торговое дело. Коммерция. Программа практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности: учебно-методическое пособие [для студентов напр. подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиля 38.03.06.01 «Коммерция»](Красноярск: СФУ).

4.2 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства (программное обеспечение, на которое университет имеет лицензию, а также свободно распространяемое программное обеспечение):

1. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 2.
3. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
- 4.
5. Kaspersky Endpoint Security для рабочих станций и файловых серверов Лицсертификат 1808-000451-57691D24 от 23.08.2021

4.3 Интернет-ресурсы, включая профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
2. Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
3. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
4. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
5. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniium.com>
6. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
7. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
8. Электронный каталог НБ СФУ

5 Фонд оценочных средств

Оценочные средства находятся в приложении к рабочим программам дисциплин.

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

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

Кафедра 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.