

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

**Ю.Ю. Суслова**

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ТОРГОВЛИ  
КОММЕРЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТОРГОВЛЕ**

Дисциплина Б1.О.04.11 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ  
Коммерческая деятельность в торговле

Направление подготовки /  
специальность \_\_\_\_\_

Направленность  
(профиль) \_\_\_\_\_

Форма обучения очно-заочная

Год набора 2021

Красноярск 2021

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

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

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

---

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

38.03.06 Торговое дело

---

очно-заочная форма обучения

---

2021 год набора

---

Программу  
составили

канд. экон. наук, доцент, Рубан О.В.

---

## 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

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

<b>УК-11:Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению</b>	
<b>УК-11.1:Способен в соответствии с действующими правовыми нормами применять способы профилактики коррупции и формировать нетерпимое отношение к ней</b>	
Уровень 1	знать: правовые основы государственного регулирования коммерческой деятельности, способы профилактики коррупции
Уровень 1	уметь: применять способы профилактики коррупции и формировать нетерпимое отношение к ней
Уровень 1	владеть: навыками работы с действующими правовыми нормами, профилактики коррупции
<b>УК-11.2:Способен предупреждать коррупционные риски в профессиональной деятельности</b>	
Уровень 1	знать: возможные риски в профессиональной деятельности
Уровень 1	уметь: предупреждать риски в профессиональной деятельности, включая коррупционные риски
Уровень 1	владеть: нормами профессионального поведения для предупреждения коррупционных рисков в профессиональной деятельности
<b>ОПК-3:Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;</b>	

<b>ОПК-3.1:Способен выявлять современные тенденции развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях</b>	
Уровень 1	знать: современные тенденции развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях
Уровень 1	уметь: выявлять современные тенденции развития торгово-экономических процессов
Уровень 1	владеть: навыками исследования современных тенденций развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях
<b>ОПК-3.2:Способен анализировать и раскрывать природу торгово-экономических процессов на основе полученных экономических показателей</b>	
Уровень 1	знать: методы анализа торгово-экономических процессов
Уровень 1	уметь: раскрывать природу торгово-экономических процессов на основе полученных экономических показателей
Уровень 1	владеть: методикой анализа торгово-экономических процессов
<b>ОПК-4:Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;</b>	
<b>ОПК-4.1:Способен выбирать способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</b>	
Уровень 1	знать: способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
Уровень 1	уметь: выбирать способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
Уровень 1	владеть: навыками выбирать способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
<b>ОПК-4.2:Способен экономически и финансово грамотно обосновывать организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности</b>	
Уровень 1	знать: методы экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
Уровень 1	уметь: экономически и финансово грамотно обосновывать организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
Уровень 1	владеть: навыками экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности

#### 1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Основы смарт-бизнеса  
Экономическая теория  
Международная торговля

Экономика организаций

E-commerce

Экономика торгового предприятия

Кооперационно–сетевые взаимодействия и бизнес–модели

Бизнес-процессы коммерческой деятельности торгового предприятия

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	
		2	3
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>9 (324)</b>	<b>2 (72)</b>	<b>7 (252)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>2,33 (84)</b>	<b>0,33 (12)</b>	<b>2 (72)</b>
занятия лекционного типа	1,17 (42)	0,17 (6)	1 (36)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	1,17 (42)	0,17 (6)	1 (36)
практикумы			
лабораторные работы			
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>5,67 (204)</b>	<b>1,67 (60)</b>	<b>4 (144)</b>
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Да	Нет	Да
курсовая работа (КР)	Нет	Нет	Нет
<b>Промежуточная аттестация (Зачёт) (Экзамен)</b>	<b>1 (36)</b>		<b>1 (36)</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	1. Сущность коммерческой деятельности	4	4	0	32	ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-4.1 ОПК-4.2 УК-11.1 УК-11.2
2	Современные технологии в коммерческой деятельности	2	2	0	28	ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-4.1 ОПК-4.2 УК-11.1 УК-11.2
3	Содержание коммерческой деятельности	16	16	0	64	ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-4.1 ОПК-4.2 УК-11.1 УК-11.2
4	Управление коммерческой деятельностью	20	20	0	80	ОПК-3.1 ОПК-3.2 ОПК-4.1 ОПК-4.2 УК-11.1 УК-11.2
Всего		42	42	0	204	

#### 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	Коммерческая деятельность как фактор развития	2	0	0
2	1	Субъекты, объекты коммерческой деятельности	0	0	0

3	1	Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности	2	0	0
4	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	0	0	0
5	2	Цифровые технологии в коммерческой деятельности	0	0	0
6	2	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	2	0	0
7	2	Особенности коммерческой деятельности в сфере электронного бизнеса	0	0	0
8	2	Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности	0	0	0
9	3	Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
10	3	Коммерческие риски и способы их уменьшения	4	0	0
11	3	Информационная безопасность: коммерческая тайна и ее защита	4	0	0
12	3	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
13	4	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
14	4	Организация закупочной деятельности	4	0	0
15	4	Организация продаж в коммерческой деятельности	4	0	0

16	4	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	4	0	0
17	4	Повышение эффективности коммерческой деятельности	4	0	0
Всего			42	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	Коммерческая деятельность как фактор развития	0	0	0
2	1	Субъекты, объекты коммерческой деятельности	2	0	0
3	1	Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности	0	0	0
4	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	0	0
5	2	Цифровые технологии в коммерческой деятельности	0	0	0
6	2	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	0	0	0
7	2	Особенности коммерческой деятельности в сфере электронного бизнеса	2	0	0
8	2	Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности	0	0	0
9	3	Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
10	3	Коммерческие риски и способы их уменьшения	4	0	0

11	3	Информационная безопасность: коммерческая тайна и ее защита	4	0	0
12	3	Материально–техническое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
13	4	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	4	0	0
14	4	Организация закупочной деятельности	4	0	0
15	4	Организация продаж в коммерческой деятельности	4	0	0
16	4	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	4	0	0
17	4	Повышение эффективности коммерческой деятельности	4	0	0
Всего			42	0	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	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

Л1.2	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, 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	Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Владимирова О. Н., Янкина И. А., Ананьева Н. В., Баграева 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	Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Панкова Л. В.	Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография	Красноярск: СФУ, 2015
Л2.3	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография	Красноярск: СФУ, 2016
<b>6.3. Методические разработки</b>			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	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
Л3.2	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, 2016

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

Э1	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	<a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a>
Э2	Библиотека СФУ. Библиотечно-издательский комплекс	<a href="https://bik.sfu-kras.ru/">https://bik.sfu-kras.ru/</a>

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины 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 курсового проекта 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.

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) Лицензионный сертификат 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 должен быть также обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:
9.2.2	Российский ресурсный центр учебных кейсов [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.gsom.spbu.ru/umc">http://www.gsom.spbu.ru/umc</a> .
9.2.3	Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://encycl.yandex.ru">http://encycl.yandex.ru</a> .
9.2.4	Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.aup.ru">http://www.aup.ru</a> .
9.2.5	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://elibrary.ru/project_authors.asp?">http://elibrary.ru/project_authors.asp?</a> .
9.2.6	Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> .
9.2.7	Справочная правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> .
9.2.8	Библиотека учебной и научной литературы: <a href="http://www.i-u.ru/biblio">http://www.i-u.ru/biblio</a>
9.2.9	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
9.2.1 0	ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <a href="http://grebennikon.ru">http://grebennikon.ru</a>
9.2.1 1	Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <a href="http://www.znaniium.com">http://www.znaniium.com</a>
9.2.1 2	Электронно-библиотечная система «Лань»: <a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>
9.2.1 3	Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <a href="http://elcat.kgtei.ru:82/">http://elcat.kgtei.ru:82/</a>
9.2.1 4	Электронный каталог НБ СФУ.
9.2.1 5	
9.2.1 6	

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

Институт 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).