

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. Сулова**

подпись, инициалы, фамилия

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ  
КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 Бизнес-процессы коммерческой  
деятельности торгового предприятия

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

д-р. экон. наук, Профессор, Куимов В.В.

---

## **1 Цели и задачи изучения дисциплины**

### **1.1 Цель преподавания дисциплины**

Целью дисциплины является формирование теоретических знаний организации бизнес-процессами коммерческой деятельности торгового предприятия, 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>ПК-16:Способен проводить исследования в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
<b>ПК-16.1:способен проводить мониторинг конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
Уровень 1	способы проведения мониторинга конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	проведить мониторинг конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	навыки проведения мониторинга конкурентов в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
<b>ПК-16.2:способен проводить исследование и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"</b>	
Уровень 1	способы проведения исследования и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	проводить исследования и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
Уровень 1	навыками проведения исследования и мониторинг пользователей в информационно-коммуникационной сети "Интернет"
<b>ПК-11:Способен осуществлять консультирование в сфере закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	

<b>ПК-11.1:Способен осуществлять анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	
Уровень 1	способы проводить анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	осуществлять анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	навыками проводить анализ рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<b>ПК-11.2:Способен проводить консультирование по процедуре закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	
Уровень 1	способы проведения консультирования по процедуре закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	провести консультирование по процедуре закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Уровень 1	навыками проведения консультирования по процедуре закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
<b>ПК-12:Способен организовывать и осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий</b>	
<b>ПК-12.1:Способен организовывать продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий</b>	
Уровень 1	способы организации продаж, в том числе с помощью современных информационных технологий
Уровень 1	организовывать продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий
Уровень 1	навыками организации продаж, в том числе с помощью современных информационных технологий
<b>ПК-12.2:Способен осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий</b>	
Уровень 1	способы осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий
Уровень 1	осуществлять продажи, в том числе с помощью современных информационных технологий
Уровень 1	навыками осуществления продаж, в том числе с помощью современных информационных технологий
<b>ПК-13:Способен обеспечивать разработку каналов сбыта и управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям</b>	
<b>ПК-13.1:Способен осуществлять разработку каналов сбыта</b>	
Уровень 1	способы осуществлять поиск потенциальных клиентов и обеспечивать поддержание контактов с клиентами
Уровень 1	осуществлять поиск потенциальных клиентов и обеспечивать поддержание контактов с клиентами
Уровень 1	навыками осуществлять поиск потенциальных клиентов и обеспечивать поддержание контактов с клиентами
<b>ПК-13.2:Способен управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям</b>	
Уровень 1	способы подготовки коммерческих предложений и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам

Уровень 1	подготавливать коммерческие предложения и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам
Уровень 1	навыками подготовки коммерческих предложений и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам
<b>ПК-4:Способен разрабатывать и обосновывать решения в части деятельности, относящейся к сфере торговли и услуг</b>	
<b>ПК-4.1:Способен проводить сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности</b>	
Уровень 1	способы проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
Уровень 1	проводить сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
Уровень 1	навыками проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
<b>ПК-4.2:Способен обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг</b>	
Уровень 1	способы обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг
Уровень 1	обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг
Уровень 1	навыками обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг
<b>ПК-1:Способен осуществлять планирование основных показателей деятельности предприятия сферы торговли и услуг</b>	
<b>ПК-1.1:способен разрабатывать долгосрочные планы развития деятельности предприятия</b>	
Уровень 1	способы обеспечения проведения консультаций и контроля полного цикла продаж
Уровень 1	обеспечивать проведение консультаций и контроль полного цикла продаж
Уровень 1	навыками обеспечения проведения консультаций и контроля полного цикла продаж
<b>ПК-1.2:способен осуществлять контроль за выполнением планов деятельности предприятия</b>	
Уровень 1	способы управления комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам
Уровень 1	управлять комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам
Уровень 1	навыками управления комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Основы смарт-бизнеса  
Экономическая теория  
Международная торговля

Бизнес-планирование на предприятии торговли

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
		9
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>4 (144)</b>	<b>4 (144)</b>
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>1,33 (48)</b>	<b>1,33 (48)</b>
занятия лекционного типа	0,56 (20)	0,56 (20)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,22 (8)	0,22 (8)
практикумы		
лабораторные работы	0,56 (20)	0,56 (20)
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>1,67 (60)</b>	<b>1,67 (60)</b>
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Да	Да
<b>Промежуточная аттестация (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	Описание и анализ бизнес-процессов	12	4	8	42	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-12.1 ПК-12.2 ПК-13.1 ПК-13.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
2	Современные технологии в коммерческой деятельности	8	4	12	18	ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-11.1 ПК-11.2 ПК-12.1 ПК-12.2 ПК-13.1 ПК-13.2 ПК-16.1 ПК-16.2 ПК-4.1 ПК-4.2
Всего		20	8	20	60	

#### 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	Описание и анализ бизнес-процессов	2	0	0
2	1	Подходы к улучшению бизнес-процессов	2	0	0



3	1	BPMS (Business Process Management Systems)	2	0	0
4	1	Сервисно-ориентированная архитектура (SOA)	6	0	0
5	2	Цифровые технологии в коммерческой деятельности	4	0	0
6	2	Сбалансированная система показателей (BSC)	4	0	0
Всего			20	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	Описание и анализ бизнес-процессов	2	0	0
2	1	Подходы к улучшению бизнес-процессов	2	0	0
3	2	Цифровые технологии в коммерческой деятельности	2	0	0
4	2	Сбалансированная система показателей (BSC)	2	0	0
Всего			8	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
1	1	BPMS (Business Process Management Systems)	4	0	0
2	1	Сервисно-ориентированная архитектура (SOA)	4	0	0
3	2	Сбалансированная система показателей (BSC)	12	0	0
Всего			20	0	0

## 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	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
Л2.2	Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография	Красноярск: СФУ, 2016

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

Э1		
----	--	--

## **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.

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

### **9.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

9.1.1	
9.1.2	Программные средства офисного назначения: Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
9.1.3	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;
9.1.4	Прикладная программа: «1С - Предприятие», вер. по торговле.

### **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)**

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).