

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

Б1.О.04.11 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

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 Торговое дело

Форма обучения

очная

Год набора

2021

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

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

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
ОПК-3: способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;	
ОПК-3.1: способен выявлять современные тенденции развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях	знать: современные тенденции развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях уметь: выявлять современные тенденции развития торгово-экономических процессов владеть: навыками исследования современных тенденций развития торгово-экономических процессов на региональном, национальном и мировом уровнях
ОПК-3.2: способен анализировать и раскрывать природу торгово-экономических процессов на основе полученных экономических показателей	знать: методы анализа торгово-экономических процессов уметь: раскрывать природу торгово-экономических процессов на основе полученных экономических показателей владеть: методикой анализа торгово-экономических процессов
ОПК-4: способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности;	

ОПК-4.1: способен выбирать способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности	<p>знать: способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</p> <p>уметь: выбирать способы нахождения организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</p>
ОПК-4.2: способен экономически и финансово грамотно обосновывать организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	<p>знать: методы экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</p> <p>уметь: экономически и финансово грамотно обосновывать организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности</p> <p>владеть: навыками экономического и финансового обоснования организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности</p>
УК-11: способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	
УК-11.1: способен в соответствии с действующими правовыми нормами применять способы профилактики коррупции и формировать нетерпимое отношение к ней	<p>знать: правовые основы государственного регулирования коммерческой деятельности, способы профилактики коррупции</p> <p>уметь: применять способы профилактики коррупции и формировать нетерпимое отношение к ней</p> <p>владеть: навыками работы с действующими правовыми нормами, профилактики коррупции</p>
УК-11.2: способен предупреждать коррупционные риски в профессиональной деятельности	<p>знать: возможные риски в профессиональной деятельности</p> <p>уметь: предупреждать риски в профессиональной деятельности, включая коррупционные риски</p> <p>владеть: нормами профессионального поведения для предупреждения коррупционных рисков в профессиональной деятельности</p>

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)	Сем естр	
		1	2
Контактная работа с преподавателем:	3,67 (132)		
занятия лекционного типа	1,83 (66)		
практические занятия	1,83 (66)		
Самостоятельная работа обучающихся:	4,33 (156)		
курсовое проектирование (КП)	Да		
курсовая работа (КР)	Нет		
Промежуточная аттестация (Зачёт) (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. 1. Сущность коммерческой деятельности									
	1. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики	4							
	2. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики							10	
	3. 1. Коммерческая деятельность и современное развитие экономики			4					
	4. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности	4							
	5. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности			4					
	6. 2. Кооперационно-сетевая экономика на основе цифровой трансформации и новая роль коммерческой деятельности							10	

7. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью	4							
8. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью			4					
9. 3. Организационные структуры и управление коммерческой деятельностью							10	
10. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности	4							
11. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности			4					
12. 4. Бизнес-процессы коммерческой деятельности							10	
2. Современные технологии в коммерческой деятельности								
1. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности	4							
2. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности			4					
3. 5. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности							10	
4. 6. Бизнес-процесс производственно-технологической деятельности торгового предприятия	4							
5. 6. Бизнес-процесс производственно-технологической деятельности торгового предприятия			4					
6. 6. Бизнес-процесс производственно-технологической деятельности торгового предприятия							10	
7. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	4							
8. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности			4					

9. 7. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности							10	
10. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия	4							
11. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия			4					
12. 8. Финансово-экономическое обеспечение коммерческой деятельности предприятия							10	
3. Содержание коммерческой деятельности								
1. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия	4							
2. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия			4					
3. 9. Человеческий потенциал в достижении качественных результатов деятельности коммерческого предприятия							8	
4. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия	4							
5. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия			4					
6. 10. Адаптационно-интеграционная деятельность по обеспечению результатов коммерческой деятельности предприятия							8	

7. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	4							
8. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли			4					
9. 11. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли							8	
10. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	4							
11. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле			4					
12. 12. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле							8	
13. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	4							
14. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах			4					
15. 13. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах							8	
4. Управление коммерческой деятельностью								
1. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов	4							
2. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов			4					
3. 14. Особенности и практики коммерческой деятельность на рынках различных типов							8	
4. 15. Коммерческая деятельность на рыках услуг	4							
5. 15. Коммерческая деятельность на рыках услуг			4					

6. 15. Коммерческая деятельность на рынках услуг							10	
7. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях	4							
8. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях			4					
9. 16. Реклама и продвижение товаров предприятиями в информационных сетях							10	
10. 17. Электронная торговля	2							
11. 17. Электронная торговля			2					
12. 17. Электронная торговля							8	
Всего	66		66				156	

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. 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).
3. Боровинский Д. В., Куимов В. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)(Красноярск: СФУ).
4. Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Панкова Л. В. Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография(Красноярск: СФУ).
5. Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография (Красноярск: СФУ).
6. 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).
7. 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.
2. Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level(Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрочный;
- 3.
4. Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;

- 5.
6. 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 должен быть также обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:
2. Российский ресурсный центр учебных кейсов [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://www.gsom.spbu.ru/umc>.
3. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : <http://encycl.yandex.ru>.
4. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]. – сайт. – Режим доступа : <http://www.aup.ru>.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : http://elibrary.ru/project_authors.asp?.
6. Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : www.consultant.ru.
7. Справочная правовая система «Гарант» [Электронный ресурс] : сайт. – Режим доступа : www.garant.ru.
8. Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>
9. Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>
10. ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>
11. Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znanium.com>
12. Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
13. Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>
14. Электронный каталог НБ СФУ.
- 15.
- 16.

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)

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).