

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

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

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 _____

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

должность, инициалы, фамилия

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

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине
ПК-1: способен осуществлять планирование основных показателей деятельности предприятия сферы торговли и услуг	
ПК-1.2: способен осуществлять контроль за выполнением планов деятельности предприятия	способы управления комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам управлять комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам навыками управления комплексными проектами и составлять аналитические отчеты по продажам
ПК-10: способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
ПК-10.1: способен участвовать в составлении планов и обосновании закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
ПК-13: способен обеспечивать разработку каналов сбыта и управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям	

ПК-13.2: способен управлять проектами по поставкам и продвижению товаров к потребителям	способы подготовки коммерческих предложений и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам подготавливать коммерческие предложения и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам
	навыками подготовки коммерческих предложений и вести контроль поставок товаров по заключенным договорам
ПК-15: способен принимать участие в научных исследованиях в сфере профессиональной деятельности	
ПК-15.1: способен подбирать и использовать современные методы сбора, анализа и обработки научной информации в сфере профессиональной деятельности	
ПК-15.2: способен формулировать обобщающие выводы в соответствии с поставленными целями, задачами и результатами научного исследования в сфере профессиональной деятельности	
ПК-4: способен разрабатывать и обосновывать решения в части деятельности, относящейся к сфере торговли и услуг	
ПК-4.1: способен проводить сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности	способы проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности проводить сбор и анализ информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности навыками проведения сбора и анализа информации для формирования возможных решений, направленных на повышение эффективности торговой деятельности
ПК-4.2: способен обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг	способы обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг навыками обосновывать решения с точки зрения достижения целевых показателей деятельности предприятий сферы торговли и услуг

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:	2 (72)	
занятия лекционного типа	0,75 (27)	
практические занятия	0,5 (18)	
лабораторные работы	0,75 (27)	
Самостоятельная работа обучающихся:	1 (36)	
курсовое проектирование (КП)	Нет	
курсовая работа (КР)	Да	
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. Описание и анализ бизнес-процессов									
	1. Описание и анализ бизнес-процессов	4							
	2. Описание и анализ бизнес-процессов							6	
	3. Описание и анализ бизнес-процессов			6					
	4. Подходы к улучшению бизнес-процессов	4							
	5. Подходы к улучшению бизнес-процессов			6					
	6. Подходы к улучшению бизнес-процессов							12	
	7. BPMS (Business Process Management Systems)	6							
	8. BPMS (Business Process Management Systems)					7			

9. BPMS (Business Process Management Systems)							8	
10. Сервисно-ориентированная архитектура (SOA)	6							
11. Сервисно-ориентированная архитектура (SOA)					8			
12. Сервисно-ориентированная архитектура (SOA)							2	
2. Современные технологии в коммерческой деятельности								
1. Цифровые технологии в коммерческой деятельности	2							
2. Цифровые технологии в коммерческой деятельности			2					
3. Цифровые технологии в коммерческой деятельности							2	
4. Сбалансированная система показателей (BSC)	5							
5. Сбалансированная система показателей (BSC)					12			
6. Сбалансированная система показателей (BSC)			4					
7. Сбалансированная система показателей (BSC)							6	
Всего	27		18		27		36	

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., 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).
3. Куимов В. В., Сусллова Ю. Ю., Щербенко Е. В., Панкова Л. В. Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография(Красноярск: СФУ).
4. Куимов В. В., Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты: монография (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).