

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

Б1.О.18 коммерческая деятельность предприятий
торговли и сервиса

наименование дисциплины (модуля) в соответствии с учебным планом

Направление подготовки / специальность

43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)

43.03.01.31 Сервис в торговле

Форма обучения

очная

Год набора

2021

Красноярск 2022

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Программу составили _____

Рубан О. В.

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
ОПК-2: Способен осуществлять основные функции управления сервисной деятельностью	
ОПК-2.1: способен определять цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса	знать: типы и виды организационных структур, цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий торговли и сервиса уметь: определять цели и задачи управления структурными подразделениями предприятий и организаций сферы торговли и сервиса владеть: навыками постановки целей и задач управления структурными подразделениями предприятий торговли и сервиса
ОПК-2.2: способен использовать основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса	знать: основные методы и приемы планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий торговли и сервиса уметь: управлять и контролировать деятельность предприятий и организаций (подразделений) сферы торговли и сервиса владеть: навыками планирования, организации, мотивации, координации и контроля деятельности предприятий торговли и сервиса
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	

УК-2.1: способен определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<p>знать: целеполагание в коммерческой деятельности, возможные задачи для достижения цели с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>уметь: выделять приоритетные цели и определять задачи с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>владеть: навыками постановки целей и задач коммерческой деятельности предприятия с учетом имеющихся возможностей</p>
УК-2.2: способен выбирать оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<p>знать: способы решения задач для достижения поставленных целей, ресурсное обеспечение и правовые нормы организации коммерческой деятельности</p> <p>уметь: выбирать оптимальные способы решения поставленных целей, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>владеть: методикой определения оптимального решения задач для достижения поставленных целей исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</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)	е
		1
Контактная работа с преподавателем:	1,72 (62)	
занятия лекционного типа	0,83 (30)	
практические занятия	0,44 (16)	
лабораторные работы	0,44 (16)	
Самостоятельная работа обучающихся:	1,28 (46)	
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 коммерческой деятельности									
	1. 1. Коммерческая деятельность в экономике	2							
	2. 1. Коммерческая деятельность в экономике			2					
	3. 1. Коммерческая деятельность в экономике							4	
	4. 2. Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности	2							
	5. 2. Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности					2			
	6. 2.Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности							4	
	7. 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	2							
	8. 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности			2					
	9. 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности					2			
	10. 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности							2	
	11. 4. Цели и задачи коммерческой деятельности	2							

12. 4. Цели и задачи коммерческой деятельности			2					
13. Цели и задачи коммерческой деятельности							2	
14. 5. Хозяйственные связи предприятий торговли и сервиса	2							
15. 5. Хозяйственные связи предприятий торговли и сервиса					2			
16. 5. Хозяйственные связи предприятий торговли и сервиса							2	
2. Организация коммерческой деятельности								
1. 6. Договоры предприятий торговли и сервиса	2							
2. 6. Договоры предприятий торговли и сервиса					2			
3. 6. Договоры предприятий торговли и сервиса							4	
4. 7. Коммерческие риски и способы их уменьшения	2							
5. 7. Коммерческие риски и способы их уменьшения			2					
6. 7. Коммерческие риски и способы их уменьшения							2	
7. 8. Профессиональные выставки и ярмарки в коммерческой деятельности	2							
8. 8. Профессиональные выставки и ярмарки в коммерческой деятельности					2			
9. 8. Профессиональные выставки и ярмарки в коммерческой деятельности							2	
10. 9. Трудовое и информационное обеспечение коммерческой деятельности	2							
11. 9. Трудовое и информационное обеспечение коммерческой деятельности			2					
12. 9. Трудовое и информационное обеспечение коммерческой деятельности							4	

13. 10. Организация торгового обслуживания	2							
14. 10. Организация торгового обслуживания			2					
15. 10. Организация торгового обслуживания							4	
3. Содержание коммерческой деятельности								
1. 11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	2							
2. 11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности					2			
3. 11. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности							2	
4. 12. Финансовое обеспечение и эффективность коммерческой деятельности	2							
5. 12. Финансовое обеспечение и эффективность коммерческой деятельности			2					
6. 12. Финансовое обеспечение и эффективность коммерческой деятельности							4	
7. 13. Организация и управление закупками	2							
8. 13. Организация и управление закупками			2					
9. 13. Организация и управление закупками							4	
10. 14. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	2							
11. 14. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли					2			
12. 14. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли							4	
13. 15. Организация электронного бизнеса	2							
14. 15. Организация электронного бизнеса					2			

15. 15. Организация электронного бизнеса							2	
Всего	30		16		16		46	

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., Суслова 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., Суслова 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. Александров Ю. Л. Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.): текст лекции(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
- 6.

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

1. Обучающимся 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.znaniium.com>
12. • Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>
- 13.
- 14.
- 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 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).