

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

**Кафедра экономики и
гуманитарных дисциплин
(ЭиГД_ХТИ)**

наименование кафедры

подпись, инициалы, фамилия

«___» _____ 20__ г.

институт, реализующий ОП ВО

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

**Кафедра экономики и
гуманитарных дисциплин
(ЭиГД_ХТИ)**

наименование кафедры

Шибеева Г.Н.

подпись, инициалы, фамилия

«___» _____ 20__ г.

институт, реализующий дисциплину

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.01 Коммерческая деятельность предприятия

Направление подготовки /
специальность

Направленность
(профиль)

Форма обучения

Год набора

очно-заочная

2019

Красноярск 2022

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

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

380000 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Направление подготовки /специальность (профиль/специализация)

38.03.01 Экономика

Программу
составили

Овчарук Н.Ю.

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

формирование компетенций о сущности коммерции и способах управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата

1.2 Задачи изучения дисциплины

- исследование правовой и нормативной базы коммерческой деятельности предприятия;
- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

ОК-3: способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	
Уровень 1	сущность коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях
Уровень 2	сущность коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях
Уровень 3	сущность коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях
Уровень 1	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 2	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 3	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 1	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере промышленного производства
Уровень 2	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере промышленного производства
Уровень 3	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере промышленного производства
ОПК-2: способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных,	

необходимых для решения профессиональных задач	
Уровень 1	правила сбора, анализа и обработки данных, необходимых для экономического анализа коммерческой организации
Уровень 2	правила сбора, анализа и обработки данных, необходимых для экономического анализа коммерческой организации
Уровень 3	правила сбора, анализа и обработки данных, необходимых для экономического анализа коммерческой организации
Уровень 1	выполнять экономический анализ коммерческой организации на основе учетных данных
Уровень 2	выполнять экономический анализ коммерческой организации на основе учетных данных
Уровень 3	выполнять экономический анализ коммерческой организации на основе учетных данных
Уровень 1	навыками анализа стандартных показателей снабженческой/торговой организации
Уровень 2	навыками анализа стандартных показателей снабженческой/торговой организации
Уровень 3	навыками анализа стандартных показателей снабженческой/торговой организации
ПК-3: способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
Уровень 1	основы планирования коммерческой деятельности
Уровень 2	основы планирования коммерческой деятельности
Уровень 3	основы планирования коммерческой деятельности
Уровень 1	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 2	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 3	планировать и организовывать снабжение и сбыт в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства
Уровень 1	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере коммерции в соответствии с типовыми стандартами
Уровень 2	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере коммерции в соответствии с типовыми стандартами
Уровень 3	навыками планирования снабжения и сбыта в сфере коммерции в соответствии с типовыми стандартами
ПК-11Д: способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	
Уровень 1	стандартные управленческие решения в сфере коммерции
Уровень 2	стандартные управленческие решения в сфере коммерции
Уровень 3	стандартные управленческие решения в сфере коммерции
Уровень 1	критически оценивать предлагаемые решения в сфере коммерции

Уровень 2	критически оценивать предлагаемые решения в сфере коммерции
Уровень 3	критически оценивать предлагаемые решения в сфере коммерции
Уровень 1	навыками выбора альтернативных решений в коммерческой сфере
Уровень 2	навыками выбора альтернативных решений в коммерческой сфере
Уровень 3	навыками выбора альтернативных решений в коммерческой сфере
ПК-29Д: способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж	
Уровень 1	основы оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, различных технологий продаж в страховании
Уровень 2	основы оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, различных технологий продаж в страховании
Уровень 3	основы оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, различных технологий продаж в страховании
Уровень 1	осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж
Уровень 2	осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж
Уровень 3	осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж
Уровень 1	навыками осуществления оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, реализации различных технологий продаж в страховании, анализа эффективности каждого канала продаж
Уровень 2	навыками осуществления оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, реализации различных технологий продаж в страховании, анализа эффективности каждого канала продаж
Уровень 3	навыками осуществления оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, реализации различных технологий продаж в страховании, анализа эффективности каждого канала продаж
ПК-30Д: способностью документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации	
Уровень 1	основы документального оформления страховых операций, учета страховых договоров и основных показателей продаж страховой организации
Уровень 2	основы документального оформления страховых операций, учета страховых договоров и основных показателей продаж страховой организации
Уровень 3	основы документального оформления страховых операций, учета страховых договоров и основных показателей продаж страховой организации
Уровень 1	документально оформлять страховые операции, вести учет

	страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации
Уровень 2	документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации
Уровень 3	документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации
Уровень 1	навыками документального оформления страховых операций, ведения учета страховых договоров, анализа основных показателей продаж страховой организации
Уровень 2	навыками документального оформления страховых операций, ведения учета страховых договоров, анализа основных показателей продаж страховой организации
Уровень 3	навыками документального оформления страховых операций, ведения учета страховых договоров, анализа основных показателей продаж страховой организации

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Менеджмент

Микроэкономика

Анализ финансово-хозяйственной деятельности

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется с применением ЭО и ДОТ

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад.час)	Семестр
		7
Общая трудоемкость дисциплины	4 (144)	4 (144)
Контактная работа с преподавателем:	0,22 (8)	0,22 (8)
занятия лекционного типа	0,11 (4)	0,11 (4)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,11 (4)	0,11 (4)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
Самостоятельная работа обучающихся:	2,78 (100)	2,78 (100)
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Экзамен)	1 (36)	1 (36)

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	Планирование коммерческой деятельности	3	2	0	72	ОК-3 ОПК-2 ПК-11Д ПК-3
2	Коммерческая деятельность по сферам деятельности	1	2	0	28	ОПК-2 ПК-29Д ПК-3 ПК-30Д
Всего		4	4	0	100	

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	Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами	0	0	0
2	1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	1	0	0
3	1	Планирование и организация снабжения на предприятии	1	0	0
4	1	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	1	0	0

5	2	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	1	0	0
6	2	Сбытовая политика предприятия	0	0	0
7	2	Сфера товарооборота	0	0	0
Всего			1	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	Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами	1	0	0
2	1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	0	0	0
3	1	Планирование и организация снабжения на предприятии	1	0	0
4	1	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	0	0	0
5	2	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	0	0	0
6	2	Сбытовая политика предприятия	1	0	0
7	2	Сфера товарооборота	1	0	0
Всего			4	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					

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	Пигунова О. В.	Коммерческая деятельность предприятия	Минск: Издательство "Вышэйшая школа", 2014

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины базируется как на традиционном изложении фундаментальных основ дисциплины, так и на применении интерактивных методов обучения:

- в виде лекций, которые проводятся в форме: лекция-информация с элементами визуализации (на основе применения информационных технологий), проблемная лекция. Лекции нацелены на освещение наиболее трудных для понимания вопросов. Для эффективного усвоения трудных разделов дисциплины лектор может построить подачу теоретического материала в виде постановки проблемы и последующего нахождения эвристическим путем ее решения, при этом зачастую актуализируя прежние знания обучающихся. В связи с этим, обучающиеся должны предварительно готовиться к восприятию нового лекционного материала, проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендуемым программой.

Подготовка к практическим занятиям осуществляется в течение всего семестра и контролируется непосредственно на занятиях.

Применяются следующие формы и методы обучения, средства активизации познавательной деятельности обучающихся: дискуссии, разбор и анализ конкретных ситуаций.

Самостоятельная работа обучающихся является одним из основных видов познавательной деятельности, направленной на более глубокое и разностороннее изучение материалов учебной дисциплины.

Основные виды самостоятельной работы обучающихся:

- самостоятельное изучение отдельных разделов дисциплины;
- подготовка к практическим занятиям;
- выполнение задания по выбранной теме;
- подготовка к экзамену.

В результате проведения самостоятельной работы обучающийся дополнительно закрепляет лекционный материал. Ссылки на литературу, используемую для самостоятельного изучения теоретического материала, приведены в программе. В соответствии со списком рекомендуемой литературы обучающийся самостоятельно изучает перечисленные темы и составляет краткий конспект в произвольной форме и произвольном объеме. Самостоятельно изучаемые вопросы включаются в общий перечень вопросов на экзамен по дисциплине.

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

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

9.1.1	Комплект офисных приложений Microsoft Office
9.1.2	Microsoft Excel
9.1.3	Средства просмотра Web-страниц

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

9.2.1	1. Электронная библиотечная система «СФУ».
9.2.2	2. Электронная библиотечная система «ИНФРА-М».
9.2.3	3. Электронная библиотечная система «Лань».
9.2.4	4. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт».
9.2.5	Научная библиотека СФУ предоставляет доступ к ЭБС «ИНФРА-М», «Лань», «Национальный цифровой ресурс «Рукопт», рекомендованным для использования в высших учебных заведениях.
9.2.6	5. Консультант +.
9.2.7	6. Интернет-библиотека http://www.twirpx.com/files/tek/
9.2.8	7. Электронная библиотека ХТИ – филиала СФУ.
9.2.9	8. Правовая информационная система «Кодекс».
9.2.10	9. Правовая информационная система «Гарант».

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

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа предлагаются аудитории с наборами демонстрационного оборудования, обеспечивающими тематические иллюстрации и презентации, соответствующие рабочей учебной программе дисциплины.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.