


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о подписи:
ФИО: Клочков Юрий Сергеевич
Должность: и.о. ректора
Дата подписания: 27.04.2024 12:29:28
Уникальный программный ключ:
4e7c4ea90328ec8e65c5d8058549a2538d7400d1

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Председатель КСН
 В.В. Пленкина

30 08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины:	Основы коммерческой деятельности
направления подготовки:	38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль):	Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности
форма обучения:	очная

Рабочая программа разработана в соответствии с утвержденным учебным планом от 30.08.2021 г. и требованиями ОПОП по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности» к результатам освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности».

Рабочая программа рассмотрена
на заседании кафедры УСиЖКХ
Протокол № 1 от «30» 08 2021 г.

Заведующий кафедрой УСиЖКХ  Е.Г. Матыс

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель образовательной программы  А.А. Габудина

«30» 08 2021 г.

Рабочую программу разработал:

А.А. Габудина, доцент кафедры УСиЖКХ, к.э.н., доцент 

1. Цель и задачи освоения дисциплины

1.1 Целью освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, усвоение основных событий и этапов исторического процесса в области коммерции в России, а также формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения в сфере коммерции

1.2 Задачи дисциплины:

- изучение процесса формирования российского торгового предпринимательства и национальных особенностей торговли России;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования коммерческих организаций и предприятий потребительского рынка;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- ознакомление с государственным регулированием коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана по направлению подготовки «Торговое дело».

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются:

знание основных принципов и целей функционирования организаций, основных нормативно-правовых документов, регламентирующих функционирование экономической системы в РФ;

умения анализировать условия заданий, осуществлять поиск и ценностный отбор необходимой информации;

владение общекультурным кругозором и интеллектуальной восприимчивостью.

Содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности» служит основой для освоения дисциплин: «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Организация, технология и проектирование деятельности коммерческих предприятий»

3. Результаты обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Таблица 3.1.

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (ИДК)	Код и наименование результата обучения по дисциплине
ОПК-1 способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах.	ОПК-1.2 Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления коммерческой деятельностью предприятия	Знать: З1: основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности
		Уметь: У1: грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах
		Владеть: В1: навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования данных для аналитики

ОПК-3 способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.	ОПК-3.2 Использует современные принципы и методы управления экономическими процессами в сфере обращения в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за их использование	Знать: З1: торгово-экономические процессы
		Уметь: У1: применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торгово-экономическими процессами в сфере обращения товаров и услуг
		Владеть: В1: навыками использования коммерческой информации

4. Объем дисциплины

Общий объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

Таблица 4.1

Форма обучения	Курс/ семестр	Аудиторные занятия/ контактная работа, час			Самостоятельная работа, час	Форма промежуточной аттестации
		лекции	практические занятия	лабораторные занятия		
очная	1/1	18	34	-	92	экзамен

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины

очная форма обучения (ОФО)

Таблица 5.1

№ п/п	Структура дисциплины. Номер и наименование раздела	Аудиторные занятия, час			СРС, час	Всего, час	Код ИДК	Оценочные средства
		Л	Пр	Лаб				
1	1. История возникновения и развития коммерции в России	4	6	-	26	36	ОПК-1.2 ОПК-3.2	Эссе
2	2. Сущность и содержание коммерческой деятельности	14	28	-	30	72		Практическое задание
	Экзамен					36		Вопросы к экзамену
Итого:		18	34	-	56	144		

Заочная и очно-заочная формы не предусмотрены.

5.2. Содержание дисциплины

Раздел 1. История возникновения и развития коммерции в России.

Истоки мировой торговли. Торговля Древней Руси (IX-начало XV вв.) Становление и развитие коммерции (XV-XVII вв.) Торговля и предпринимательство в России в XVIII в. Российская коммерция в XIX веке. Торговля XX века.

Раздел 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности.

Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Психология и этика коммерческой деятельности. Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Организация хозяйственных связей в

торговле. Деловые переговоры. Торговля как основа экономики страны. Коммерческая информация и её защита. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

5.2.2 Содержание дисциплины по видам учебных занятий

Лекционные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема лекции
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	4	-	-	Истоки мировой торговли. Торговля Древней Руси (IX-начало XV вв.) Становление и развитие коммерции (XV-XVII вв.) Торговля и предпринимательство в России в XVIII в. Российская коммерция в XIX веке. Торговля XX века.
2	2	14	-	-	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Психология и этика коммерческой деятельности. Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Организация хозяйственных связей в торговле. Деловые переговоры. Торговля как основа экономики страны. Коммерческая информация и её защита. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
Итого:		18	-	-	

Практические занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема практического занятия
		ОФО	ЗФО	ОЗФО	
1	1	6	-	-	Истоки мировой торговли. Торговля Древней Руси (IX-начало XV вв.) Становление и развитие коммерции (XV-XVII вв.) Торговля и предпринимательство в России в XVIII в. Российская коммерция в XIX веке. Торговля XX века.
2	2	28	-	-	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Психология и этика коммерческой деятельности. Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Организация хозяйственных связей в торговле. Деловые переговоры. Торговля как основа экономики страны. Коммерческая информация и её защита. Государственное регулирование коммерческой деятельности
Итого:		34	-	-	

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

Самостоятельная работа студента

№ п/п	№ раздела дисциплины	Объем, час			Тема	Вид СРС
		ОФО	ЗФО	ОЗФО		
1	1	26	-	-	Истоки мировой торговли. Торговля Древней Руси (IX-начало XV вв.) Становление и развитие коммерции (XV-XVII вв.) Торговля и предпринимательство в России в XVIII в. Российская коммерция в XIX веке. Торговля XX века.	Подготовка эссе
2	2	30	-	-	Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой работы. Психология и этика коммерческой деятельности. Рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Организация хозяйственных связей в торговле. Деловые переговоры. Торговля как основа экономики страны. Коммерческая информация и её защита. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Подготовка к практическому заданию
Итого:		56	-	-		

5.2.3. Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

- визуализация учебного материала в Power Point в диалоговом режиме (лекционные занятия);
- работа в малых группах (практические занятия);
- разбор практических ситуаций (практические занятия).

6. Тематика курсовых работ

Данный вид нагрузки учебным планом не предусмотрен.

7. Оценка результатов освоения учебной дисциплины

7.1. Критерии оценивания степени полноты и качества освоения компетенций в соответствии с планируемыми результатами обучения приведены в Приложении 1.

7.2. Рейтинговая система оценивания степени полноты и качества освоения компетенций обучающихся очной формы обучения представлены в таблице 7.1.

Таблица 7.1.

№ п/п	Виды контрольных мероприятий текущего контроля	Количество баллов
1 текущая аттестация		
1.1	Эссе	20
1.2	Тест по 1 разделу курса	10

	ИТОГО за первую текущую аттестацию	30
2 текущая аттестация		
2.1	Практическое задание	15
2.2	Практическое задание	15
	ИТОГО за вторую текущую аттестацию	30
3 текущая аттестация		
3.1	Практическое задание	20
3.2	Итоговый тест по дисциплине	20
	ИТОГО за третью текущую аттестацию	40
	ВСЕГО	100

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень рекомендуемой литературы представлен в приложении 2.

8.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ЭБС «Издательства Лань»;
- ЭБС «Электронного издательства ЮРАЙТ»;
- Собственная полнотекстовая база (ПБД) БИК ТИУ;
- Научная электронная библиотека «eLIBRARY.RU»;
- ЭБС «IPRbooks»;
- ЭБС «Консультант студент»

8.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, том числе отечественного производства : операционная система Microsoft Windows, Microsoft Office.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения для проведения всех видов работы, предусмотренных учебным планом, укомплектованных необходимым оборудованием и техническими системами обучения.

№ п/п	Перечень оборудования, необходимого для освоения дисциплины	Перечень технических средств обучения, необходимого для освоения дисциплины (демонстрационное оборудование)
1	-	Компьютер в сборе Экран Проектор

10. Методические указания по организации СРС

10.1. Методические указания по подготовке к практическим занятиям:

Успешная подготовка к практическим занятиям по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» предполагает активную работу на лекционных занятиях, систематическое изучение материалов лекций, чтение специальной литературы, работу с аналитическими обзорами и статистической информацией.

10.2 Методические указания по организации самостоятельной работы:

В рамках данной дисциплины предполагается выполнение различных видов самостоятельной работы: изучение теоретического материала по разделам курса, подготовка к практическим занятиям, подготовка эссе.

Подготовка эссе нацелена на углубленное рассмотрение вопросов курса «Основы коммерческой деятельности». Задачами данной формы самостоятельной работы являются:

- научиться самостоятельно отыскивать необходимую информацию, т.е. работать с библиографией, подбирать необходимый материал;
- ознакомиться с содержанием научных исследований по тематике вопросов, исторической ретроспективой и прогнозами развития;
- научиться самостоятельно излагать материал, выявлять проблемы;
- овладеть научно-исследовательским стилем письма, для которого характерны отсутствие личных местоимений, неупотребление глаголов, выражающих чувства (эмоции), повествование от третьего лица, особая мера выдержанности оценок, недопустимость политизированного подхода, выполнять формальные и редакционные требования, предъявляемые к оформлению работы.

Требования к эссе: Объем эссе не должен превышать 1–2 страниц; эссе должно восприниматься как единое целое, идея должна быть ясной и понятной. Необходимо писать коротко и ясно. Эссе не должно содержать ничего лишнего, должно включать только ту информацию, которая необходима для раскрытия вашей позиции, идеи. Эссе должно иметь грамотное композиционное построение, быть логичным, четким по структуре. Каждый абзац эссе должен содержать только одну основную мысль. Эссе должно показывать, что его автор знает и осмысленно использует теоретические понятия, термины, обобщения, мировоззренческие идеи. Эссе должно содержать убедительную аргументацию заявленной по проблеме позиции.

Планируемые результаты обучения для формирования компетенции и критерии их оценивания

Дисциплина Основы коммерческой деятельности

Код, направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности

Код компетенции	Код, наименование ИДК	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
ОПК-1 способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торговой-экономической, торговой-организационной, торговой-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.2 Применяет аналитический инструментарий для постановки и решения типовых задач управления коммерческой деятельностью предприятия	Знать: З1: основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности	Не знает основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности	Знает основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности, допуская ряд ошибок	Знает основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает основные направления, оперативные и тактические задачи коммерческой деятельности
		Уметь: У1: грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах	Не умеет грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах	Умеет грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах, допуская ряд ошибок	Умеет грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет грамотно формулировать типовые задачи коммерческой деятельности в разных сферах
		Владеть: В1: навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования данных для аналитики	Не владеет навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования данных для	Владеет навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования данных для	Владеет навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования данных для	В совершенстве владеет навыками использования знаний о типовых задачах коммерческой деятельности с целью формирования

Код компетенции	Код, наименование ИДК	Код и наименование результата обучения по дисциплине	Критерии оценивания результатов обучения			
			1-2	3	4	5
			аналитики	аналитики, допуская ряд ошибок	аналитики, допуская незначительные ошибки	данных для аналитики
ОПК-3 способен анализировать и содержательно объяснять природу торговых экономических процессов.	ОПК-3.2 Использует современные принципы и методы управления экономическими процессами в сфере обращения в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за их использование	Знать: З1: торгово-экономические процессы	Не знает торгово-экономические процессы	Знает торгово-экономические процессы, допуская ряд ошибок	Знает торгово-экономические процессы, допуская незначительные ошибки	В совершенстве знает торгово-экономические процессы
		Уметь: У1: применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торговыми процессами в сфере обращения товаров и услуг	Не умеет применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торговыми процессами в сфере обращения товаров и услуг	Умеет применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торговыми процессами в сфере обращения товаров и услуг, допуская ряд ошибок	Умеет применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торговыми процессами в сфере обращения товаров и услуг, допуская незначительные ошибки	В совершенстве умеет применять принципы коммерческой деятельности и базовые методы управления торговыми процессами в сфере обращения товаров и услуг
		Владеть: В1: навыками использования коммерческой информации	Не владеет навыками использования коммерческой информации	Владеет навыками использования коммерческой информации, допуская ряд ошибок	Владеет навыками использования коммерческой информации, допуская незначительные ошибки	В совершенстве владеет навыками использования коммерческой информации

КАРТА
обеспеченности дисциплины учебной и учебно-методической литературой

Дисциплина **Основы коммерческой деятельности**

Код, направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Направленность **Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности**

№ п/п	Название учебного и учебно-методического издания, автор, издательство, вид, год издания	Кол-во экземпляров в БИК	Контингент обуч-ся, использующих указанную литературу	Обесп. обуч-ся литер-ой, %	Наличие эл.варианта в ЭБС ТИУ
1	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450127	ЭР*	30	100	+
2	Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/450349	ЭР*	30	100	+
3	Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/453301	ЭР*	30	100	+
4	История торговли и промышленности в России . — Санкт-Петербург : ЦГПБ им. В.В. Маяковского, [б. г.]. — Том 1 — 1910. — 286 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/69026	ЭР*	30	100	+
5	Основы коммерческой деятельности : методические указания к практическим занятиям по дисциплине "Основы коммерческой деятельности" для студентов направления подготовки 38.03.06 "Торговое дело" программа "Управление процессами и проектирование в коммерческой деятельности" всех форм обучения / ТИУ ; сост. А. А. Габудина. - Тюмень : ТИУ, 2018. - 26 с. - Электронная библиотека ТИУ. — Текст : непосредственный.	5+ЭР*	30	100	+

*ЭР – электронный ресурс доступный через Электронный каталог/Электронную библиотеку ТИУ <http://webirbis.tsogu.ru>.

Руководитель образовательной программы

30.08 2021 г.



А.А.Габудина

Директор БИК

Д. Х. Каюкова

2021 г.



Миссия М.И. Зайнбаргер