

АННОТАЦИЯ

к рабочей программе учебной дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»

для направления подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика»

профиль (специализация) «Экономика предприятий и организаций»

1. Наименование образовательной программы, в рамках которой изучается дисциплина

Данная рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» предназначена для студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 «Экономика».

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.ОД.19).

2. Общая трудоёмкость

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» изучается в объеме 3 зачетных единиц (ЗЕТ) -108 часов, которые включают (очно/заочно) 18/4 ч. лекций, 18/4 ч. практических занятий и 36/60 ч. самостоятельных занятий.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к вариативной части обязательных дисциплин (Б1.В.ОД.19).

При ее освоении используются знания следующих дисциплин:

- Основы маркетинга;
- Менеджмент;
- Микроэкономика;
- Макроэкономика;

Знания, полученные при изучении дисциплины «Основы коммерческой деятельности» используются в дальнейшем при изучении специальных дисциплин, а также при подготовке выпускной квалификационной работы.

4. Цель изучения дисциплины

Цель дисциплины является изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

Задачами дисциплины являются:

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;
- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.
- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;
- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;
- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности.

5. Требования к результатам освоения дисциплины:

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие общекультурные компетенции (ОК):

- способностью анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции (ОК-2);
- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-3);
- способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности (ОК-6).

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции (ПК):

- способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);
- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2);
- 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 (ПК-11);
- способностью использовать в преподавании экономических дисциплин в образовательных учреждениях различного уровня, существующие программы и учебно-методические материалы (ПК-12);
- способностью принять участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения экономических дисциплин (ПК-13).

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции дополнительные (ПКД):

- способностью проводить экономическое обоснование бизнес - идеи и разрабатывать бизнес-планы инвестиционно - строительных проектов (ПКД-1);
- способностью исследовать рыночные процессы, оценивать конкурентные преимущества бизнеса, формировать стратегию и комплекс маркетинга, применять и оценивать эффективность маркетинговых инструментов (ПКД-4).

После освоения дисциплины выпускник должен:

знать:

- концепцию коммерческой деятельности в современных условиях;
- особенности организации и планирования снабжения и сбыта на предприятиях и в организациях различных отраслей хозяйства;
- содержание коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров;
- коммерческую работу по розничной продаже товаров;
- организацию торговли на выставках, товарных биржах и аукционах;
- сущность формирования товарного ассортимента и управления товарными запасами на оптовых и розничных торговых предприятиях.

уметь:

- выбрать наиболее эффективную форму функционирования торгового предприятия (оптового или розничного);
- определять потребность предприятий в материальных ресурсах;
- разрабатывать план закупки товаров для предприятий различных отраслей хозяйства;

- устанавливать эффективные хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров;
- организовать количественную и качественную приемку товаров от поставщиков;
- сформировать товарный ассортимент на предприятиях, а также предприятиях оптовой и розничной торговли;
- разработать сбытовую программу на предприятиях разных отраслей хозяйства.
- формировать бизнес-планы для мониторинга рыночной устойчивости и привлечения инвестиций.

Владеть:

- навыками осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения поставленных экономических задач;
- навыками оценивать предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

6. Содержание дисциплины

В основе дисциплины лежат 9 основополагающих разделов:

1. Предмет и содержание дисциплины, ее взаимосвязь с другими дисциплинами.
2. Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность.
3. Коммерческая деятельность в бизнесе.
4. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности.
5. Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности.
6. Коммерческая деятельность на рынке товаров.
7. Основные экономические и финансовые категории и показатели коммерции.
8. Организация и технология коммерческой деятельности.
9. Информация, учет и статистика коммерческой деятельности.

7. Формы организации учебного процесса по дисциплине

Процесс изучения дисциплины «*Основы коммерческой деятельности*» включает в себя проведение лекционных занятий в соответствии с тематическим планом. При изложении лекционного материала преподавателю рекомендуется использовать презентации в программе Power Point, фрагменты видеоматериалов по теме лекции.

Закрепление полученных теоретических знаний осуществляется на практических занятиях в завершающей части учебного курса. Выбор формы проведения практических занятий проводится преподавателем и может включать:

- деловые игры;
- решение ситуационных задач (кейс-стади);
- круглые столы;
- выездные семинары.

8. Виды контроля

Зачет: 2/2 семестр

Составитель

Шальнев О.Г., к.э.н., доцент