

**АННОТАЦИЯ**  
к рабочей программе учебной дисциплины  
**«Основы коммерческой деятельности»**  
для направления подготовки (специальности) 38.03.01 «Экономика»  
профиль (специализация) «Финансы, кредит, страхование»

**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 2 зачетных единиц (ЗЕТ) – 72 часов, которые включают (очно/заочно) 18/- ч. лекций, 18/- ч. практических занятий и 36/- 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 «Коммерческая деятельность предприятия» 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 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 общепрофессиональные компетенции (ОПК):**

- способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность (ОПК-4);

**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).

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 тем:

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. сети «Интернет».

## **8. Виды контроля**

Зачет: 2/- семестр

Составитель:

Шальнев О.Г., к.э.н., доц.