

Аннотация по дисциплине
Б1.В.03 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Для программы подготовки бакалавров «Маркетинг в торговле», «Маркетинг услуг»
направления 38.03.06 «Торговое дело»

Объем трудоемкости: 5 зачетных единиц (180 часов, из них 76 часов аудиторной нагрузки: лекционных 36 часов, практических 36 часов, КСР – 4 часа; 77 часов самостоятельной работы; экзамен – 26,7 часов).

Целью дисциплины является изучить и сформировать у студентов представление о коммерческой деятельности предприятий и организаций, направленной на доведение до потребителей материальных благ. Коммерческая деятельность охватывает движение товара от производителя, импортера через различного рода оптовые, сбытовые организации, посредников и т. д. к потребителю. Участниками торговой деятельности являются все организации, изготавливающие для реализации или участвующие в продвижении товара/услуги покупателям с целью удовлетворения спроса.

Задачами учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» являются:

- Овладеть знаниями о коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание деятельности в торговле;
- Понять роль торговли в обращении товаров и услуг и в целом прикладное значение коммерческой деятельности;
- Предоставить характеристики товаров и услуг как объектов коммерческой деятельности;
- Изучить виды субъектов торговой деятельности и факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности.

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части Блока 1 Дисциплины образовательной программы бакалавриата направления «Торговое дело», программ «Маркетинг в торговле» и «Маркетинг услуг». Ее изучение запланировано во 2 семестре, 1 курса.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и основывается на дисциплинах «Экономическая теория», «Основы бизнеса», «Малое предпринимательство», «Социальная психология и психология бизнеса». Ее успешное освоение предполагает параллельное изучение дисциплин «Теоретические основы товароведения», «Математика», «Правоведение», «Мировая экономика». В свою очередь дисциплина «Коммерческая деятельность» является базой для изучения таких дисциплин как «Поведение потребителей», «Экономика организаций», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

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

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций: ОК-2, ПК-2, ПК-6, ПК-7.

Конкретизация стандартных компетенций в курсе «Коммерческая деятельность»

Индекс	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
ОК – 2	способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	<ul style="list-style-type: none"> - основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; - основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации. 	<ul style="list-style-type: none"> - оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия; - применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности; - применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности; - методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей; - методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.
ПК – 2	способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<ul style="list-style-type: none"> - организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия); - виды, типы функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом; - организацию труда и управление персоналом; 	<ul style="list-style-type: none"> - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организаций и управления коммерческой деятельностью; - ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; 	<ul style="list-style-type: none"> - умение применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности; - умение и навыки документационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия;
ПК - 6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<ul style="list-style-type: none"> - основные закономерности экономического поведения субъектов продаж в существующей рыночной среде экономики страны - основные тенденции развития сферы продаж в предпринимательской деятельности, - существующие методы и инструменты продаж и особенности их применения; 	<ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность основных направлений деятельности в сфере продаж коммерческих и некоммерческих организаций; - осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными сетями электронно-вычислительных машин; 	<ul style="list-style-type: none"> - умением вести деловые переговоры; - осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение;
ПК - 7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<ul style="list-style-type: none"> - общую теорию статистики, статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота. 	<ul style="list-style-type: none"> - формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об 	<ul style="list-style-type: none"> - умением вести деловые переговоры - осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредни-

Индекс	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	владеть
			основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документов.	ков, заключать договоры и контролировать их исполнение

Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины приведены в таблице.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые во 2 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		Всего	Аудиторная Работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные понятия коммерческой деятельности	14	4	4	-	6
2	Объекты коммерческой деятельности	10	2	2	-	6
3	Субъекты коммерческой деятельности	10	2	2	-	6
4	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	10	2	2	-	6
5	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	15	4	4	-	7
6	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	16	4	4	-	8
7	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	10	2	2	-	6
8	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	16	4	4	-	8
9	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	16	4	4	-	8
10	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	16	4	4	-	8
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	16	4	4	-	8
	Итого:	149	36	36	-	77

Курсовые проекты или работы: *не предусмотрены*

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: презентации по всем темам.

Вид аттестации: Экзамен

Основная литература:

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.: табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
3. Денисова, Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст]: учебное пособие для студентов вузов / Н. И. Денисова. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2012. - 478 с. : ил. - Библиогр.: с. 474-476. - ISBN 9785977602068. - ISBN 9785160050546
4. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник для студентов вузов / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2012. - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 9785222191132
5. Рябов, Н.Н. Оценка эффективности коммерческой деятельности / Н.Н. Рябов. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 114 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88279>

Автор: Чекашкина Н.Р., преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «КубГУ»