

**Аннотация по дисциплине**  
**Б1.В.03 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

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

**Заочной формы обучения**

**Объем трудоемкости:** 5 зачетных единиц (180 часов, из них 16,5 часов аудиторной нагрузки: лекционных 6 часов, практических 10 часов, КРП – 0,2, ИКР – 0,3; 154,8 часов самостоятельной работы; экзамен – 8,7 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 «Розничная торговля» 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 математического, естественнонаучного, гуманитарном, социальном и экономическом циклах (Б.2, Б.1): «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"> <li>- основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;</li> <li>- основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать и анализировать финансовые возможности предприятия;</li> <li>- применять экономические термины, законы и теории, определять экономические показатели для оценки эффективности деятельности;</li> <li>- применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности;</li> <li>- методами экономической теории, умениями расчета экономических показателей;</li> <li>- методами математического анализа и моделирования, математическим аппаратом при решении профессиональных проблем.</li> </ul>
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"> <li>- организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия);</li> <li>- виды, типы функции торговых предприятий и управление торгово-технологическим процессом;</li> <li>- организацию труда и управление персоналом;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организаций и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умение применять принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности;</li> <li>- умение и навыки документационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия;</li> </ul>
ПК - 6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные закономерности экономического поведения субъектов продаж в существующей рыночной среде экономики страны</li> <li>- основные тенденции развития сферы продаж в предпринимательской деятельности,</li> <li>- существующие методы и инструменты продаж и особенности их применения;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- понимать сущность основных направлений деятельности в сфере продаж коммерческих и некоммерческих организаций;</li> <li>- осуществлять процессы сбора, передачи, обработки и накопления информации, пользоваться локальными и глобальными сетями электронно-вычислительных машин;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умением вести деловые переговоры;</li> <li>- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение;</li> </ul>
ПК - 7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<ul style="list-style-type: none"> <li>- общую теорию статистики, статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- умением вести деловые переговоры</li> <li>- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредни-</li> </ul>

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	10	2			8
2	Объекты коммерческой деятельности	12				12
3	Субъекты коммерческой деятельности	12				12
4	Коммерческое предприятие. Факторы, определяющие развитие компаний	18				18
5	Организация управления коммерческой деятельностью предприятия	20	2			18
6	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности организации.	20		2		18
7	Закупки и поставки товаров в торговом предприятии	20		2		18
8	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	14		2		12
9	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	14		2		12
10	Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах	14		2		12
11	Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия	17	2			14,8
<b>Итого:</b>		<b>171</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>154,8</b>

**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. - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
3. 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). - ISBN 9785222191132 - 10 экз.
4. Половцева, Фаина Петровна. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. П. Половцева. - М. : ИНФРА-М , 2006. - 247 с. - (Высшее образование). - Библиогр. : с. 241-243. - ISBN 5160022740 – 10 экз.
5. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст]: [пособие] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 208 с. - ISBN 9785160030685 – 16 экз.

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