

## **Б1.О.11 ТОРГОВО-КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

**Направление подготовки:** 38.03.06 «Торговое дело»

**Направленность (профиль):** «Электронная коммерция и интернет-маркетинг»

**Объем трудоемкости:** 5 зачетных единиц.

**Цель дисциплины** – изучить и сформировать у студентов представление о торгово-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.

В условиях рынка появилась потребность в коммерческих работниках нового типа – инициативных, самостоятельных в принятии решений, предприимчивых, способных идти на оправданный риск. Без этих качеств нельзя успешно вести коммерческую работу. Кроме вышеперечисленных качеств необходимы и знания основ коммерческой деятельности в целом, так и овладение знаниями в сфере электронной коммерции.

**Задачи дисциплины** заключаются в приобретении умений и навыков использования теоретических знаний в области розничной торговли, а также формировании необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- Овладеть знаниями о коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание коммерческой 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 торгово-коммерческой деятельности;
- Сформировать представление о коммерческой деятельности;
- Сформировать знания и навыки в сфере электронной коммерции.

### **Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на первом курсе по очной и очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Дисциплина «Торгово-коммерческая деятельность» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и коррелирует с дисциплинами «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».

### **Требования к уровню освоения дисциплины**

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
<b>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.</b>	
ИОПК-1.2. Использует теоретические знания для понимания экономики, технологии, организации и управления торгово-коммерческого предприятия	<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы предпринимательской деятельности;</li> <li>- сущность и значение торгово-коммерческой деятельности;</li> <li>- организационные принципы построения торгового предприятия;</li> <li>- основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты, методологические основы торгово-коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;</li> <li>- организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий;</li> <li>- виды, типы функции торговых предприятий и сущность управления торгово-технологическим процессом;</li> <li>- организацию труда и управление персоналом в коммерческом предприятии;</li> <li>- основные экономические показатели при оценке результатов деятельности коммерческой организации;</li> <li>- принципы управления торгово-технологическим процессом;</li> <li>- особенности организации торгово-технологического процесса в зависимости от формата торговли (онлайн и оффлайн среде);</li> <li>- принципы управления и администрирования коммерческой деятельности организации.</li> </ul>
	<p><b>Умеет:</b></p> <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>- ориентироваться в вопросах управления торгово-коммерческого предприятия; его материальными ресурсами, финансами, персоналом;</li> <li>- применять методы сбора, хранения, обработки информации для организации и управления коммерческой деятельностью;</li> <li>- ориентироваться в хозяйственных ситуациях, понимать их сущность и причины проявлений в коммерческой деятельности коммерческого предприятия.</li> </ul>
	<p><b>Владеет (навыками к осуществлению трудовых действий):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торгово-коммерческой деятельности;</li> <li>- теоретическими основами экономической науки, пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности;</li> <li>- методами обработки и анализа информации;</li> <li>- принципами обеспечения информационной безопасности коммерческого предприятия;</li> <li>- умением воспринимать сущностные основы, принципы и методы менеджмента в профессиональной деятельности.</li> </ul>
<b>ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.</b>	

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ИОПК-3.2. Анализирует и содержательно объясняет технологические процессы формирования торговой услуги и систему организационно-управленческих взаимодействий с внутренними и внешними исполнителями	<p><b>Знает:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия;</li> <li>- общую теорию статистики, статистические методы анализа коммерческой деятельности, складских запасов и товарооборота;</li> <li>- методы анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия);</li> <li>- принципы формирования услуги в торгово-коммерческой деятельности;</li> <li>- сущность организации каналов распределения в цепочке продвижения товара к потребителю посредством взаимодействия с внутренними исполнителями и внешними партнерами.</li> </ul>
	<p><b>Умеет:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия;</li> <li>- применять методы обработки и анализа информации МИС для управления коммерческой деятельностью торгового предприятия;</li> <li>- применять статистические методы оценки и прогнозирования коммерческой деятельности;</li> <li>- анализировать маркетинговую среду торговой организации и конъюнктуру рынка;</li> <li>- анализировать эффективность организации технологических процессов на коммерческом предприятии;</li> <li>- анализировать систему внутренней коммуникации между сотрудниками торгово-коммерческого предприятия.</li> </ul>
	<p><b>Владеет (навыками к осуществлению трудовых действий):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами стратегического анализа эффективности деятельности торгового предприятия;</li> <li>- умением применять принципы и методы менеджмента торговым предприятием в профессиональной деятельности;</li> <li>- умением найти, получить и проанализировать коммерческую информацию, необходимую для выявления реального положения системы организации торговой деятельности коммерческого предприятия;</li> <li>- навыками презентации проведенного анализа торгово-коммерческой деятельности и разработки предложений по улучшению хозяйственной ситуации на предприятии.</li> </ul>

**Содержание дисциплины:**

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 1 семестре (на 1 курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	10	2	2	-	6
2	Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	10	2	2	-	6
3	Организация управления торгово-коммерческой деятельностью предприятия	10	2	2	-	6
4	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации.	10	2	2	-	6
5	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	14	4	4	-	6
6	Основы организации коммерческой деятельности в оптовой торговле	10	2	2	-	6
7	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	10	2	2	-	6
8	Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	10	2	2	-	6
9	Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой деятельности в цифровой среде	20	4	8	-	8
10	Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	10	4	2	-	4
11	Информационная безопасность в цифровой среде	8	4	2	-	2
12	Анализ и оценка торгово-коммерческой деятельности торгового предприятия	14	4	4	-	6
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	136	34	34	-	68
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	8			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	180			-	

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 1 семестре (на 1 курсе) (очно-заочная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Теоретические основы торгово-коммерческой деятельности предприятия	10	2	2	-	6
2	Коммерческое предприятие: факторы внешней среды, определяющие развитие компаний	12	2	2	-	8
3	Организация управления торгово-коммерческой деятельностью предприятия	10	2	2	-	6
4	Исследования рынка как необходимый инструмент эффективной деятельности торговой организации.	12	2	2	-	8
5	Закупки и поставки товаров в деятельности торгового предприятия	12	2	2	-	8
6	Основы организации коммерческой деятельности в оптовой торговле	10	2	2	-	6
7	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	10	2	2	-	6
8	Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах	10	2	2	-	6
9	Электронная коммерция: характеристики и особенности организации коммерческой деятельности в цифровой среде	16	2	2	-	12
10	Электронные платежные системы: инструменты, виды, характеристики	12	2	2	-	8
11	Информационная безопасность в цифровой среде	10	2	2	-	6
12	Анализ и оценка торгово-коммерческой деятельности торгового предприятия	12	2	2	-	8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	136	24	24	-	88
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	8			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	180			-	

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

**Курсовые работы:** не предусмотрены

**Форма проведения аттестации по дисциплине:** экзамен

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