

# АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б3.Б.8 Организация и управление коммерческой деятельности

**Семестр:** 4

**Количество часов:** 180

**Количество зачетных единиц:** 5

**Курсовая работа:** 4 семестр

**Промежуточная аттестация:** экзамен

## **Место дисциплины в структуре ООП:**

Обязательная дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» входит базовую часть профессиональных дисциплин учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.07 *Товароведение*.

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельности» тесно связана с содержанием дисциплин: «Маркетинг», «Информационное обеспечение коммерческой деятельности», «Экономика предприятия» и др.

## **Цель и задачи освоения дисциплины:**

Цель изучения дисциплины – дать студентам необходимые знания организации и управления коммерческой работой с учётом развития рыночных отношений, способствовать развитию у специалистов инициативы, самостоятельности и предприимчивости в изыскании товарных ресурсов, установлении хозяйственных связей, закупе товаров, организации их продажи, повышении культуры и качества торгового обслуживания покупателей.

В процессе изучения дисциплины перед студентами ставятся следующие задачи:

- овладеть теоретическими знаниями в области организации и управления коммерческой деятельностью;
- закрепить их на практике с помощью практических заданий, деловых игр, посещения субъектов коммерческой деятельности.

## **Содержание дисциплины:**

Содержание коммерческой деятельности и ее реформирование с переходом к рыночной экономике (изучаются понятие, принципы, методы и изменения в коммерческой деятельности с переходом к рыночной экономике). Конъюнктура торговли (изучаются сущность и порядок организации изучения). Классификация и характеристика объектов и субъектов коммерческой деятельности (изучаются объекты и субъекты коммерческой и их характеристика). Государственное регулирование и регламентирование коммерческой деятельности (изучаются органы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности). Коммерческая тайна и ее защита (изучаются виды коммерческой тайны, способы утечки коммерческой тайны и меры по ее защите). Риск в коммерческой деятельности (изучаются виды риска и его функции, пути снижения коммерческого риска). Организация коммерческой деятельности производственного предприятия (изучаются содержание коммерческой деятельности, рассматриваются отдельные элементы коммерческой работы и система показателей оценки ее эффективности). Коммерческая деятельность оптовой торговой организации (изучаются направления и элементы коммерче-

ской работы по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров и их эффективность). Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (изучаются формирование и управление ассортиментом и товарными запасами, особенности закупочной деятельности и организация торгового обслуживания населения, эффективность коммерческой работы). Организация коммерческой деятельности в сфере услуг (изучаются особенности коммерческой работы в сфере рекламы, общественного питания и других субъектах сферы услуг). Международная коммерческая деятельность (изучаются виды международных коммерческих операций, международный контракт, торговые посредники и пути выхода на мировой рынок). Особенности организации биржевой, ярмарочной и аукционной торговли (изучаются виды бирж, особенности ярмарочной и аукционной торговли как элементов инфраструктуры оптового рынка и порядок их функционирования).

**В результате освоения учебной дисциплины** обучающийся должен обладать следующими профессиональными (ПК) компетенциями:

ПК-7: способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств (*знать* методы сбора информации, необходимой для принятия грамотных коммерческих решений по закупке товаров; методы определения потребности в товарах; критерии выбора поставщиков; виды договоров на закупку товаров; законодательную базу по регулированию хозяйственных связей в торговле и организации договорной работы; *уметь* устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и покупателями товаров на выгодных условиях; заключать договоры и анализировать их эффективность; организовывать отгрузку товаров; выбирать каналы сбыта и методы стимулирования продаж; *владеть* методами изучения и анализа поставщиков и покупателей; навыками заключения договоров на поставку товаров; механизмом контроля исполнения обязательств по договору);

ПК-9: системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (*знать* требования к построению организационных структур предприятий, осуществляющих закупку и продажу товаров, и их функции; элементы коммерческой работы по закупке и продаже товаров; нормативную и техническую документацию по приемке, реализации и хранению товаров; формы и методы оптовой и розничной продажи товаров; *уметь* организовывать закупку и наиболее оптимальный способ доставки товаров; выбирать каналы сбыта и методы стимулирования продаж; проводить приемку товаров по количеству и качеству; *владеть* навыками построения организационных структур закупочно-сбытовых организаций; организацией оптовых закупок, формами и методами оптовой и розничной продажи товаров; правилами приемки товаров по количеству и качеству).

### **Образовательные технологии:**

С целью реализации компетентностного подхода в учебном процессе используются проблемно-ориентированные лекции. Практические занятия по дисциплине ориентированы на закрепление теоретического материала, изло-

женного на лекционных занятиях, а также на приобретение дополнительных знаний, умений и практических навыков осуществления аналитической деятельности с применением интерактивных форм обучения: анализ деловых ситуаций на основе мини-кейсов; коллоквиум; групповая дискуссия.

**Составитель:** Г.В. Шоленинова, канд. экон. наук, доцент, кафедра коммерческого товароведения