

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

*наименование дисциплины*

**Автор: к.э.н., доцент Черная М.А.**

**Код и наименование направления подготовки, профиля: 38.03.06 «Торговое дело», профиль «Международная коммерция»**

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

**Форма обучения: очная**

**Цель освоения дисциплины:** сформировать компетенции по применению основ права в работе с нормативно-правовыми актами в коммерческой деятельности и готовности к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов в ней (УК - ОС - 10.2 и ОПК 3.2).

#### **План курса:**

**Тема 1.** Основные положения коммерческой деятельности в организациях.

**Тема 2.** Цели и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.

**Тема 3.** Коммерческие операции. Коммерческая тайна и ее защита.

**Тема 4.** Организационно- правовые формы субъектов коммерческой деятельности, структура торговых организаций по формам собственности.

**Тема 5.** Риски в коммерческой деятельности \_ понятие, виды, факторы, определяющие вероятность рисков.

**Тема 6.** Организация хозяйственных связей в торговле. Договора, используемые в коммерческой деятельности предприятий. Порядок заключения, изменения, расторжения.

**Тема 7.** Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.

**Тема 8.** Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

**Тема 9.** Приемка товара по количеству и качеству

**Тема 10.** Товароснабжение розничной торговой сети и принципы его организации.

**Тема 11.** Формы товароснабжения розничной торговой сети.

**Тема 12.** Классификация и функции розничных торговых предприятий.

**Тема 13.** Специализация и типизация розничных предприятий.

**Тема 14.** Мелкорозничная торговая сеть.

**Тема 15.** Торговая сеть и основные принципы размещения магазинов

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Текущий контроль осуществляется посредством устного опроса, результатов выполнения рефератов с презентацией, выполнения заданий

Промежуточная аттестация осуществляется в форме устного экзамена

**Компетенция УК ОС-10.2 (второй этап освоения) формирует**

**на уровне знаний:**

- знание основных правовых понятий, терминологии, действующего законодательства и нормативно-правовых актов в сфере профессиональной деятельности

**на уровне умений:**

- умение ориентироваться и применять положения законодательства и нормативных правовых актов в профессиональной сфере деятельности

**на уровне навыков:**

- владение навыками работы с действующим законодательством и нормативно-правовыми актами в сфере профессиональной деятельности

- Компетенция ОПК -3.2 (второй этап освоения) формирует

**на уровне знаний:**

- знание действующего законодательства и требования нормативных документов в сфере закупочной и внешнеэкономической деятельности

**на уровне умений:**

- умение пользоваться нормативными документами при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд и составлении планов и обосновании закупок; при организации и проведении мониторинга рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также при разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров; ведении переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, подготовке товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций.

**на уровне навыков:**

- быть готовым соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при осуществлении закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд и составлении планов и обосновании закупок, при мониторинге рынка предмета закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд, а также в ходе разработки технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров; ведения переговоров и деловой переписки с логистическими компаниями и брокерами по условиям работы и оптимизации поставок, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций.

### **Основная литература:**

1. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кирюхина А.Н.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011.— 132 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24754>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52300>.— ЭБС «IPRbooks»