



Наименование дисциплины и код: БЗ.1 Основы коммерческой деятельности

Лектор	Донченко Ольга Алексеевна
Контактная информация:	325394 раб
Количество кредитов:	6
Дата:	4, 5 семестр учебного года
Цель и задачи курса	<p>Целью учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является освоение теоретических знаний в области коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности.</p> <p>Задачами курса являются:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• изучение исторических аспектов зарождения и развития коммерческой деятельности;</li><li>• получение общего представления об организации закупочной деятельности;</li><li>• изучение факторов, формирующих покупательское поведение на потребительских рынках;</li><li>• изучение особенностей организации коммерческой деятельности по розничной продаже товаров;</li><li>• изучение особенностей организации коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров;</li><li>• овладение знаниями о государственном регулировании и регламентации коммерческой деятельности предприятия по отраслям и сферам применения;</li><li>• изучение основ финансового и материально-технического обеспечения коммерческой деятельности;</li><li>• изучение подходов к оценке результатов коммерческой деятельности.</li></ul>
Описание курса	<p>Эффективное функционирование рыночной экономики во многом обусловлено уровнем выполнения коммерческих операций, как формы взаимодействия между отдельными производствами, предпринимателями, компаниями. Проблемы коммерческой деятельности не сводятся к торговым операциям, они охватывают широкий круг вопросов от установления коммерческих связей с контрагентами, организации закупок материальных ресурсов и организации экономически выгодного сбыта.</p> <p>Курс изучает: Коммерческие структуры. Коммерческие службы. Коммерческие риски. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Понятие товарной информации и ее классификация. Хозяйственные связи и их регулирование в торговле. Сущность, роль и значение закупочной работы. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Ассортимент товаров и их классификация. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятии. Управление товарными запасами.</p>
Пре реквизиты	Изучение курса базируется на основных положениях маркетинга,

	<p>менеджмента, товароведения, психологии, экономики, математики и т. д. Товароведные знания о потребительских качествах товаров позволяют оптимизировать коммерческий процесс, обеспечивать наиболее точный и полный выбор товаров с необходимыми характеристиками, подчеркнуть их потребительские достоинства и преимущества. Товар — объект коммерческой деятельности, поэтому глубокие знания в области товароведения являются обязательными для подготовки высококвалифицированного коммерсанта.</p>
<p><b>Пост репреквизиты</b></p>	<p>Полученные знания и навыки будут использоваться студентами при изучении экономических, макроэкономических дисциплин, товароведения однородных групп товаров, а также при выполнении выпускной квалификационной работы и в дальнейшей трудовой деятельности. Коммерческая деятельность тесно связана и с искусством управления персоналом торгового предприятия, т. е. с менеджментом и психологией делового общения.</p>
<p><b>Компетенции</b></p>	<p><u>Студент должен знать:</u> законы предложения и спроса рынка;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• экономические агенты собственности и хозяйствования;</li> <li>• классификацию предприятий;</li> <li>• анализ деятельности организаций оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности;</li> <li>• организационно-правовые формы предприятий, их ресурсы, экономические показатели деятельности предприятий, анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной организации (предприятия);</li> <li>• основные теории, понятия, цели и задачи коммерческой деятельности;</li> <li>• принципы управления коммерческими организациями;</li> <li>• сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;</li> <li>• принципы и методы, в соответствии с которыми формируются организационные структуры коммерческой деятельности;</li> </ul> <p><u>уметь:</u> пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• выбирать форму продвижения товаров, поставщиков и торговых посредников;</li> <li>• заключать договоры в процессе закупочной и сбытовой деятельности и контролировать их соблюдение;</li> <li>• выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;</li> <li>• осуществлять анализ и планирование коммерческой деятельности;</li> <li>• прогнозировать результаты коммерческой деятельности;</li> <li>• управлять коммерческой деятельностью организации;</li> <li>• формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие и регулировать сохраняющие товары факторы, получать товарную информацию об основополагающих характеристиках товара из маркировки и товарно-сопроводительных документах;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• формировать ассортимент, оценивать качество, учитывать формирующие факторы.</li> <li>• выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договора и контролировать их соблюдение, осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.</li> </ul> <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• способностью применять аналитические методы для оценки эффективности коммерческой, товароведной, маркетинговой, логистической и рекламной деятельности на предприятиях; <ul style="list-style-type: none"> <li>• документационно и информационно обеспечивать коммерческую деятельность организации</li> <li>• методами и средствами выявления спроса потребителя; сбора информации, умением проводить маркетинговые исследования;</li> <li>• навыками делового и управленческого общения; планирования и организации работы подразделения, формирования организационных структур управления; выявления, формирования и удовлетворения потребности; обеспечения распределения через каналы сбыта и продвижения товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;</li> </ul> </li> <li>• умениями вести деловые переговоры;</li> <li>• осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их исполнение;</li> </ul>
<b>Политика курса</b>	<p><b>Посещение занятий:</b> При пропуске занятий студент самостоятельно изучает пропущенную тему и сдает преподавателю в виде письменной работы, реферата.</p> <p><b>Требования преподавателя:</b> На занятия не опаздывать, выполнять задания преподавателя в срок, не пользоваться сотовыми телефонами на занятиях.</p> <p><b>Политика академического поведения:</b> Политика курса включает следующий рекомендуемый перечень требований преподавания к проведению занятий и дисциплине студента:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- не пропускать занятия;</li> <li>- не опаздывать на занятия;</li> <li>- активно участвовать в учебном процессе;</li> <li>- пунктуальность, аккуратность, обязательность;</li> <li>- выполнение самостоятельных заданий;</li> <li>- работа в команде и участие в дискуссиях;</li> </ul> <p>Приветствуется терпимость, доброжелательность, открытость</p>
<b>Методы преподавания:</b>	Лекции, Диаграмма Венна, Презентация, работа в малой группе, Мозговой штурм, Дискуссия, ИНСЕРТ, показ видеофильмов и др.
<b>Форма контроля знаний</b>	Экзамены
<b>Литература: Основная</b>	<p><b>Основная литература:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли: учеб. для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2012. - 691 с.</li> <li>2. Минько Э. В. Основы коммерции: учеб. пособие для вузов / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - М.: ЮНИТИ, 2011. - 512 с.</li> </ol>

<p><b>Дополнительная</b></p>	<p>3. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов.- 11-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2009.- 500 с.</p> <p>4. Алымбеков К.А., Самигуллин Э.В. Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие для студентов Вузов/ -Б., 2014.- 252стр.</p> <p><b>Дополнительная литература:</b></p> <p>5. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова. Под ред. СВ. Сыроевой. СПб.: Питер, 2009. - 432 с. ил. (Серия «Розничная торговля»).</p> <p>6. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учеб. для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2004. - 699 с.</p> <p>7. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учеб. для вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчианц. - М. : Дашков и К, 2011. - 687 с.</p> <p>8. Короткова, Т. Л. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. для вузов / Т. Л. Короткова; под ред. Н. К. Моисеевой; Рос. междунар. акад. туризма.- М.: Финансы и статистика, 2007.- 416 с.</p> <p><b>Интернет-ресурсы:</b></p> <p>9. <a href="http://www.dis.ru/market">http:// www.dis.ru/market</a> (Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»)</p> <p>10. <a href="http://dis.ru/manag">http://dis.ru/manag</a> (Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»)</p> <p>11. <a href="http://marketing.rbc.ru">http://marketing.rbc.ru</a> (РБК. Исследования рынков)</p> <p>12. <a href="http://www.aup.ru">http://www.aup.ru</a> (AUP.Ru – Административно-Управленческий Портал)</p> <p>13. <a href="http://www.director-info.ru">http://www.director-info.ru</a> (Журнал «Директор-Инфо»)</p> <p>14. <a href="http://www.marketing.spb.ru/mr">http://www.marketing.spb.ru/mr</a> (Энциклопедия маркетинга)</p> <p>15. <a href="http://www.real-business.ru">http://www.real-business.ru</a> (журнал «Реальный бизнес»)</p> <p>16. <a href="http://www.sf-online.ru">http://www.sf-online.ru</a> (журнал «Секрет фирмы»)</p> <p>17. <a href="http://www.top-manager.ru">http://www.top-manager.ru</a> (журнал «Top-Manager»)</p>
<p><b>СРС</b></p>	<p>Темы для рефератов, докладов, презентаций</p> <p>Тема 1.</p> <p>1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом.</p> <p>2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.</p> <p>3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.</p> <p>4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.</p> <p>Тема 2.</p> <p>5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.</p> <p>6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.</p> <p>7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.</p>

8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.

9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).

Тема 3.

10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.

11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.

12. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.

13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.

14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).

Тема 4.

15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.

16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.

Тема 5

19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.

20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.

22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.

23. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.

Тема 6.

24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.

25. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.

26. Образование и развитие рынка лизинга в Кыргызстане

27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.

Тема 7.

28. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.

30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.

<b>Примечание.</b>	
--------------------	--

**Календарно-тематический план распределения часов с указанием недели, темы**

№	Тема	Кол-во час	Литература	Подготовительные вопросы по модулям
1	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности Тема 1. Сущность и содержание коммерческой работы	6	<b>Литература:</b> Основная: 1-4 Дополнительная: 5-8	
2	Тема 2. Коммерческая информация и ее защита	8		
3	Тема 3. Товарная информация	8		
4	Тема 4. Организация хозяйственных связей	8		
	<b>Итого за 4 семестр</b>	<b>30</b>		
5	Раздел 2. Организация коммерческой деятельности Тема 5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	20		
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	20		
7	Тема 7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	20		
8	<b>Итого за 5 семестр</b>	<b>60</b>		
	<b>ИТОГО</b>	<b>90</b>		

**График самостоятельной работы студентов – 4 семестр**

№	Недели Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Суммы баллов
		Сентябрь				Октябрь						Ноябрь						
1	Текущий контроль	20				20												40 баллов
2	Срок сдачи																	

	СРС*.																	
<b>График самостоятельной работы студентов – 5 семестр</b>																		
№	Недели Месяцы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Суммы баллов
		октябрь				ноябрь						декабрь						
1	Текущий контроль	10				15						15						40 баллов
2	Срок сдачи СРС*.																	
2	Срок сдачи СРС*.																	