

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Наименование дисциплины (модуля)

Организация коммерции по сферам применения

### Наименование ОПОП ВО

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

### Цели и задачи дисциплины (модуля)

Целью изучения дисциплины «Организация коммерции по сферам применения» является формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- показать значение коммерции в деятельности предприятий и организаций в рыночных отношениях;
- изучить процесс организации коммерческой деятельности на предприятиях различных видов деятельности;
- сформировать представление об особенностях торговли товарами, услугами, интеллектуальными продуктами деятельности;
- дать представление о формах и методах организации снабженческо-сбытовой деятельности в различных сферах хозяйства;
- научить управлять коммерческими процессами с учетом особенностей их организации.

### Результаты освоения дисциплины (модуля)

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются знания, умения, навыки, соотнесенные с компетенциями, которые формирует дисциплина, и обеспечивающие достижение планируемых результатов по образовательной программе в целом. Перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины, приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД1	Знание	процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия

ПКВ-2 : Способен организовывать работу в сфере закупочной, складской, распределительной логистики и управления запасами в международных цепях поставок	ПКВ-2.1к : Участует в организации закупочной деятельности: проводит расчеты плана закупок; координирует поиск поставщиков и заключение договоров с ними, анализирует выполнение заказов и результаты поставок	РД2	Умение	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров
	ПКВ-2.2к : Участует в организации системы управления запасами предприятия, координирует работы по их формированию, хранению, инвентаризации, своевременной оборачиваемости, утилизации	РД3	Навык	организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности
	ПКВ-2.3к : Участует в организации складской деятельности: определяет месторасположение и размер складов, виды складского оборудования, координирует складской технологический процесс, оптимизирует складские издержки, ведет претензионную работу	РД4	Умение	организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности
	ПКВ-2.4к : Организовывает распределение продукции, разрабатывает и организует каналы распределения; осуществляет контроль за выполнением сроков и условий поставок, а также за качеством обслуживания потребителей	РД5	Навык	участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности

### Основные тематические разделы дисциплины (модуля)

- 1) Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.
- 2) Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия
- 3) Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды
- 4) Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий
- 5) Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг
- 6) Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда

### **Трудоемкость дисциплины (модуля) и виды учебной работы**

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу по всем формам обучения, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Трудоёмкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОЗФО	Б4.Ф	3	2	9	4	4	0	1	0	63	3

### **Составители(ль)**

*Юрченко Н.А., доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru*