

**МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА (МИИТ)»**

Кафедра «Экономика, финансы и управление на транспорте»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерческая деятельность»

Направление подготовки:	<u>38.03.01 – Экономика</u>
Профиль:	<u>Бухгалтерский учет, анализ и аудит</u>
Квалификация выпускника:	<u>Бакалавр</u>
Форма обучения:	<u>заочная</u>
Год начала подготовки	<u>2018</u>

1. Цели освоения учебной дисциплины

Целью учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование у обучающихся компетенций в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» и приобретение ими:

знаний:

- основ коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия;
- теоретико-методологические основы организации коммерческой деятельности;
- методы исследования коммерческой деятельности;
- технологии основных составляющих коммерческой сделки;
- порядка государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции;
- источников финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий;
- показателей и методы оценки результативности коммерческой деятельности предприятия.

умений:

- исследовать товарные рынки и формировать оптимальный торговый ассортимент;
- осуществлять коммерческие взаиморасчеты;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять товарными запасами;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность.

навыков:

- пользования методологией экономического анализа для оценки эффективности коммерческой деятельности;
- организации и осуществления коммерческой деятельности.

иметь представление:

- о направлениях изменения коммерческой деятельности в связи с глобализацией экономики.

2. Место учебной дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина "Коммерческая деятельность" относится к блоку 1 "Дисциплины (модули)" и входит в его вариативную часть.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-4	способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
ПК-5	способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений

4. Общая трудоемкость дисциплины составляет

5 зачетных единиц (180 ак. ч.).

5. Образовательные технологии

Образовательные технологии, используемые при обучении по дисциплине "Коммерческая деятельность", направлены на реализацию компетентного подхода и широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов. При выборе образовательных технологий традиционно используется: - лекционно-семинарская зачетная система: проведение лекций, практических занятий, защита курсовой работы, прием экзамена; - информационно-коммуникационные технологии, которые, повышают практическую направленность образовательного процесса, способствуют интенсификации самостоятельной работы студентов и повышению познавательной активности (при реализации образовательной программы используются веб-ресурсы университета и академии, электронная библиотечная система, электронная почта, работа с базами данных, информационно-справочными и поисковыми системами); - система инновационной оценки «портфолио» - создание портфолио и размещение курсовых работ студентов в сети Интернет. Интерактивная форма обучения представлена проведением дискуссий, в ходе проведения которых предусматривается вовлечение в учебный процесс всех студентов группы. При этом эффективность обеспечивается активностью студента не только в отношении преподавателя, но и в отношении других студентов, что позволяет обучающимся обмениваться идеями, что, в свою очередь, приводит к более качественному усвоению знаний. При реализации интерактивных форм проведения на практических занятиях применяются методы: решение заданий в тестовой форме в диалоговом режиме, дискуссии. Также для студентов проводятся внеаудиторные консультации и индивидуальные занятия со студентами (помощь в понимании тех или иных вопросов в области коммерции для углубленного изучения и возможного участия студентов в конференциях и т.д.). Самостоятельная работа студента организована с использованием традиционных видов работы и интерактивных технологий. К традиционным видам работы относятся отработка теоретического материала по учебным пособиям, представленным в разделах "Основная литература", "Дополнительная литература" рабочей программы дисциплины. К интерактивным технологиям относится отработка отдельных тем, подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации в интерактивном режиме, интерактивные консультации в режиме реального времени по специальным технологиям, основанным на коллективных способах самостоятельной работы студентов. Комплексное использование в учебном процессе всех вышеназванных технологий стимулируют личностную, интеллектуальную активность, развивают познавательные процессы, способствуют формированию компетенций, которыми должен обладать будущий выпускник..

6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

РАЗДЕЛ 1

Раздел 1. Понятие коммерческой деятельности
дискуссия решение заданий в тестовой форме, выполнение курсовой работы

РАЗДЕЛ 1

Раздел 1. Понятие коммерческой деятельности

1.1. Понятие и содержание коммерческой деятельности

1.2. Субъекты коммерческой деятельности

1.3. Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность

РАЗДЕЛ 2

Раздел 2. Структура и организация управления коммерческой деятельностью фирмы
дискуссия решение заданий в тестовой форме, выполнение курсовой работы

РАЗДЕЛ 2

Раздел 2. Структура и организация управления коммерческой деятельностью фирмы

2.1. Анализ коммерческой деятельности на предприятии

2.2. Исследование товарных рынков

2.3. Особенности организации прямых закупок

2.4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности

2.5. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров

2.6. Деловая этика и деловой этикет коммерсанта

2.7. Стратегия и тактика ведения переговоров

2.8. Организация работы коммерческих служб

РАЗДЕЛ 3

Допуск к экзамену

Экзамен