Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.В.07 «Организация бизнеса в торговле»*

Направление подготовки

*38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция*

Рабочая программа учебной дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению *38.03.06 Торговое дело*

Дисциплина *«Организация бизнеса в торговле»* входит в вариативную часть дисциплин бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин:

Б1.Б.10 Экономика организации;

Б1.Б.14 Коммерческая деятельность.

Изучение дисциплины необходимо для дальнейшего изучения следующих дисциплин:

Б1.В.16 Оптово-посреднические операции;

Б1.В.14 Управление торговой организацией.

## Цель дисциплины

## Целью дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является освоение теоретических знаний и приобретение умений в области предпринимательства в торговле, а также формирование необходимых компетенций.

## Учебные задачи дисциплины

Основными задачами изучения курса в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, являются:

1) освоение основ бизнеса в торговле;

2) изучение методов организации и развития собственного дела;

3) овладение методологией предпринимательства на рынке товаров и услуг;

4) овладение методами управления бизнес-процессами предприятий;

5) изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля бизнеса;

6) приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирования необходимых для профессиональной деятельности компетенций.

Для успешного освоения дисциплины «Организация бизнеса в торговле», студент должен:

1. Знать: торгово-технологические процессы на предприятии; потребности покупателей и подходы к их выявлению и удовлетворению; бизнес стратегии организации.

2. Уметь: регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери; изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка; анализировать текущую деятельность организации и разрабатывать стратегию поведения на рынке.

3. Владеть: навыками управления торгово-технологическими процессами и планирование ресурсов; навыками выявления потребностей покупателей; владеть навыками анализа и оценки деятельности предприятия.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**Профессиональных:**

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

ПК-3 – готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

ПК-9 – готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

**Содержание разделов дисциплины**

**Раздел 1. Сущность бизнеса**

Сущность и развитие бизнеса. Условия и факторы развития бизнеса. Виды и формы предпринимательства. Современное предпринимательство в РФ, Законодательство РФ, регулирующее предпринимательскую деятельность.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-3.*

**Раздел 2. Консалтинг, лизинг, франчайзинг – формы бизнеса**

Консультационные услуги. Методы консультирования. Организация консалтинга. Привлечение клиентов консалтинговой компании.

Лизинг: сущность, формы, виды. Правовые основы лизинга в РФ.

Франчайзинг как смешанная форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса.

*Формируемые компетенции: ПК-2, ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 3. Предпринимательская деятельность малого предприятия и индивидуальная деятельность предпринимателя**

Малый бизнес: сущность, значение, развитие в РФ и за рубежом. Государственная поддержка малого бизнеса в РФ и за рубежом. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса в РФ. Индивидуальный предприниматель: понятие, формы. Индивидуальное предпринимательство в современной России.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9*

**Раздел 4. Организационно-правовые формы предприятий**

Юридические лица: понятие, виды, классификация. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц. Объединение юридических лиц.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 5. Создание и управление предприятием**

Выбор бизнес-идеи и ее проработка. Разработка бизнес-плана. Взаимодействие предпринимателей с кредитными и страховыми организациями. Управление новым предприятием: механизм функционирования предприятия; качество продукции; цена продукции; прибыль как цель функционирования предприятия. Управление рисками в бизнеса. Основы экономической безопасности предприятия. Антикризисное управление: понятие, государственное регулирование.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 6. Управление персоналом предприятия**

Трудовые ресурсы. Структура персонала предприятия. Кадровая политика предприятия. Служба управления персоналом. Процесс управления персоналом. Рынок труда. Заработная плата: сущность, форма и система оплаты труда.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 7. Маркетинг в бизнеса**

Маркетинг как функция управления предприятием. Стратегическое планирование маркетинга. Управление и экономика маркетинга. Бизнес-логистика как система управления материальным потоком: разработка плана снабжения; управление закупками и запасами. Реклама и стимулирование сбыта в предпринимательстве.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9.*

**Раздел 8. Новаторская деятельность предпринимателя и конкуренция**

Инновационное предпринимательство. Классификация инноваций. Венчурный капитал в инновациях. Оценка инновационных проектов. Инновационная политика. Инвестиции: понятие вида. Инвестиционная политика. Оценка эффективности проектов. Конкуренция предпринимателей: виды, развитие.

*Формируемые компетенции: ПК-2,ПК-3, ПК-9.*

Объем дисциплины 3 з.е./108 часов, контактные часы 58, в том числе аудиторных часов 58: 28 часов лекций, 28 часов практических и семинарских занятий, 2 часа электронное обучение.

Форма промежуточного контроля: 6 сем. – зачет.

Семестр – 6.

Разработчик: старший преподаватель кафедры торгового дела и информационных технологий Лукашин М.С.