Аннотация рабочей программы дисциплины

*Б1.В.ДВ.04.01 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»*

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 коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» входит в Модуль 3 дисциплин по выбору вариативной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин:

Б1.Б.13 Менеджмент;

Б1.Б.12 Маркетинг;

Б1.Б.14 Коммерческая деятельность;

Б1.В.ОД.6.1 Управление торговлей. Управление торговой организацией;

Изучение дисциплины необходимо для подготовки к Государственной итоговой аттестации.

## Цель дисциплины

## Цель изучения курса «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» состоит в подготовке бакалавра, обладающего умениями и знаниями в области организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка с целью дальнейшего формирования навыков, необходимых в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «Торговое дело».

## Учебные задачи дисциплины

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

1. Изучение основных элементов рыночной инфраструктуры и особенностей их функционирования.

2. Изучение особенностей функционирования коммерческой организации в инфраструктуре рынка.

3. Изучение особенностей формирования лизингового рынка в РФ.

4. Изучение коммерческой деятельности консалтинговых структур.

5. Изучение коммерческой деятельности франчайзинговых организаций.

6. Изучение коммерческой деятельности на выставках и ярмарках.

7. Изучение особенностей формирования рынка недвижимости.

 Для успешного освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка», студент должен:

Знать: Основные экономические понятия, законы и теории, макро- и микроэкономические показатели; организационно-правовые формы предприятий; общую характеристику процессов сбора, передачи, обработки и накопления информации, средства их реализации программное обеспечение и технологии программирования; статистические методы оценки и прогнозирования профессиональной деятельности; нормативно-правовую базу профессиональной деятельности;

Уметь: пользоваться законодательной и нормативной базой в своей работе; организовать сбор, обработку и сводку статистической информации о коммерческой деятельности предприятия; использовать экономико-статистические и другие методы анализа и планирования деятельности предприятия, использовать современные технические средства и информационные технологии для решения аналитических и исследовательских задач.

Владеть: основными понятиями, определенными в предшествующих дисциплинах, экономическими, статистическими и управленческими методами, информационными технологиями; действующими законами и нормативными документами; навыками сбора, обработки и анализа информации при решении профессиональных проблем.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

**Профессиональных:**

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-8 - готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

**Содержание разделов дисциплины**

**Раздел 1. Основные элементы инфраструктуры рынка. Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка**

 Тема 1. Основные понятия дисциплины. Цель и задачи дисциплины. Межпредметные связи с другими учебными дисциплинами. Структура учебной дисциплины. Нормативная и правовая документация дисциплины. Основные элементы инфраструктуры рынка.

 Тема 2. Классификация рыночных инфраструктур. Признаки, положенные в основу классификации рыночной инфраструктуры. Понятие и сущность коммерческой организации, ее роль в инфраструктуре рынка, проблемы функционирования коммерческой организации в современных рыночных условиях.

*Формируемые компетенции: ПК-3.*

**Раздел 2. Характеристика элементов инфраструктуры рынка**

Тема 3. Сущность, формы, виды лизинга, правовое регулирование лизинговой деятельности.Основные понятия, объекты и субъекты лизинга. Классификация видов и форм лизинга. Виды лизинговых операций: финансовый лизинг, оперативный лизинг, возвратный лизинг, и т.д. – особенности их организации и использования каждого из видов финансовой аренды. Экономические основы лизинговых сделок. Правовое регулирование лизинга.

Тема 4. Формирование инфраструктуры лизингового рынка в РФ. Формирование лизингового рынка в России и регионе. Проблемы и перспективы развития данной формы бизнеса.

Тема 5. Изучение рынка банковских услуг. Характеристика отдельных услуг и операций банка. Характеристика банковской системы РФ. Проблемы и перспективы развития рынка банковских услуг. Деятельность кредитных учреждений (коммерческих банков) и услуги, которые они оказывают физическим и юридическим лицам. Банковские продукты (услуги). Приоритетные и наиболее перспективные банковские продукты. Факторинговые операции коммерческого банка.

Тема 6. Организация коммерческой деятельности консалтинговых структур. Понятие консалтинга. Возникновение и современное состояние консалтинга. Особенности развития консалтинга в России. Понятие консалтинга. Инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг. Классификация консалтинговых структур в России. Основные стратегии, которые используются консультантами в России. Различия между стратегиями западных компаний и российских фирм.

Тема 7. Субъекты и объекты консультирования. Стадии консалтингового процесса. Классификация консультантов. Характеристика российских потребителей консалтинговых услуг. Классификация консалтинговых услуг. Этапы консалтинговых проектов. Цена на консалтинговые услуги. Контракт на консалтинговые услуги. Оценка работы консультантов.

Тема 8. Франчайзинг как форма организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Понятие франчайзинга. История развития франчайзинга в России и за рубежом. Виды франчайзинга и их характеристика. Сферы применения франчайзинга. Экономические и правовые основы франчайзинга. Основные преимущества и недостатки организации франчайзинга. Основные проблемы развития франчайзинга в России.

Тема 9. Объекты и субъекты франчайзинга. Взаимоотношения субъектов франчайзинга в инфраструктуре рынка. Схема поиска франчайзи и франчайзера. Этапы создания и выбора франшизы.

Тема 10. Аутсорсинг в организации коммерческой деятельности. Понятие, сущность, основные принципы и предмет аутсорсинга. Преимущества и недостатки аутсорсинга. Стратегии развития аутсорсинга. Виды аутсорсинга и их характеристика. Критерии выбора поставщика услуг. Правовое регулирование аутсорсинга. Договор возмездного оказания услуг.

Тема 11. Понятие и экономическая сущность рынка коммерческой недвижимости. Роль коммерческой недвижимости в формировании рыночной инфраструктуры. Виды и классификация коммерческой недвижимости. Экономические и правовые аспекты использования коммерческой недвижимости в РФ. Анализ факторов влияющих на формирование рынка. Выбор, способы приобретения, условия использования.

Тема 12. Организации коммерческой деятельности выставок и ярмарок. Классификация , цели и задачи организации выставок и ярмарок. Этапы и содержание коммерческой работы на выставках и ярмарках. Оценка эффективности деятельности выставок и ярмарок.

Тема 13. Оценка эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности с учетом внешних и внутренних факторов.

*Формируемые компетенции: ПК-3, ПК-8.*

Объем дисциплины 6 з.е./216 часов, контактные часы 58, в том числе аудиторных часов : 28 часов лекций, 28 часа практических и семинарских занятий, 2 часа электронное обучение.

Форма промежуточного контроля: 8 сем. – экзамен.

Семестр – 8.

Разработчик: к.м.н, доцент кафедры торгового дела и информационных технологий Э.Э. Бармина