

Б.1.2.6 – «УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ»
Аннотация
рабочей программы «Управление ресурсами предприятия»
по подготовке бакалавра по направлению 38.03.02 «Менеджмент»

Цель дисциплины: овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на организацию коммерческой деятельности предприятий в современных условиях развития рыночных отношений.

Задачи:

- освоение профессионального понятийного аппарата и области организации коммерческой деятельности;
- рассмотрение и характеристика субъектов и объектов коммерческой деятельности;
- изучение покупательского спроса и конъюнктуры торговли;
- ознакомление с коммерческой тайной и ее защитой;
- изучение вопросов управления рисками в коммерческой деятельности;
- изучение основ психологии и этики в коммерческой деятельности;
- изучение организации договорной работы на предприятиях
- изучение организации оптовой и розничной продажи товаров;
- рассмотрение вопросов формирования ассортимента товаров и управления ----- товарными запасами в предприятиях торговли;
- ознакомление с правилами ярмарочной и биржевой торговли;
- определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятий.
- рассмотрение вопросов международной коммерческой деятельности.

Содержание

дисциплины:

Коммерческая деятельность как общественно необходимая функция воспроизводственного процесса. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Функции и задачи коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Коммерческие службы, их структура и организационное построение.

Понятие субъектов коммерческой деятельности, их классификация. Характеристика потребителей товаров, их классификация. Понятие и классификация объектов коммерческой деятельности. Особые объекты коммерческой деятельности: ценные бумаги, интеллектуальная собственность, недвижимость, рабочая сила. Потребность как социально-экономическая категория. Классификация потребностей. Закон возвышения потребностей. Формирование разумных потребностей. Спрос как форма проявления потребностей. Классификация спроса и факторы, влияющие на его формирование. Источники информации о спросе населения. Понятие о прогнозировании. Классификация экономических прогнозов. Коммерческие решения: виды и характерные особенности. Компетентность и научная обоснованность принимаемых коммерческих решений. Понятие коммерческой тайны. Отличие коммерческой тайны от государственной. Закон РФ «О коммерческой тайне». Предпринимательство и риск. Неопределенность в коммерческой деятельности. Понятие коммерческого риска, его разновидности. Факторы, влияющие на возникновение коммерческого риска. Потери и дополнительные доходы предпринимателя от риска. Роль и значение государственного регулирования коммерческой деятельности. Направления и методы государственного регулирования. Основные законы РФ, регулирующие и регламентирующие коммерческую деятельность. Хозяйственные связи: сущность, виды и классификация. Порядок регулирования

хозяйственных связей по поставкам товаров.

Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров. Источники поступления и поставщики товаров. Классификация поставщиков. Методы закупки товаров. Организация коммерческих связей, контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы оптовой продажи: продажа товаров при транзитном и складском оборотах. Особенности коммерческой работы в розничных торговых организациях. Коммерческая работа по розничной продаже товаров, ее составляющие. Понятие об ассортименте товаров, классификация товарного ассортимента. Организация торгового обслуживания покупателей. Психология и типы покупателей. Понятие об эффективности коммерческой деятельности и коммерческого успеха. Факторы, влияющие на эффективность коммерческой деятельности, их классификация. Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности. Социальная эффективность коммерческой деятельности. Показатели, характеризующие социальную эффективность коммерческой деятельности.

Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения дисциплины «Управление ресурсами предприятия» студент должен:

иметь представление: о роли и значении коммерческой деятельности в экономике страны и об основных закономерностях ее развития, о методологических основах организации коммерческой деятельности, о составляющих коммерческой работы и их государственном регламентировании, о роли финансового и материально-технического обеспечения в формировании коммерческой деятельности;

знать: теоретические основы коммерческой деятельности; ретроспективу развития коммерческой деятельности в России и за рубежом; изменения, происходящие в коммерческой деятельности в годы экономических реформ в России; направления и задачи улучшения коммерческой деятельности; методы изучения и прогнозирования потребностей и спроса на товары народного потребления; сущность конъюнктуры торговли и ее составляющие; условия, в которых осуществляется коммерческая деятельность и адекватно принимаемые коммерческие решения; объекты и субъекты коммерческой деятельности, их характеристику; законодательные и нормативные акты, регулирующие коммерческую деятельность; порядок заключения договоров поставки и контроль за их исполнением; методы оптовой и розничной продажи; особенности ярмарочной, биржевой и аукционной торговли; виды коммерческих рисков и пути их снижения; особенности коммерческой деятельности в международной торговле;

уметь: организовать коммерческую работу по оптовым закупкам и продаже товаров; заключать договоры купли-продажи и осуществлять контроль за их исполнением; формировать оптимальный ассортимент товаров и управлять товарными запасами; организовать торговое обслуживание населения; управлять коммерческими рисками; организовывать защиту коммерческой тайны; анализировать показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий.