

**Аннотация рабочей программы учебной дисциплины
Б1.О.27 «Коммерческая деятельность»**

1. Общая характеристика дисциплины

Цель изучения дисциплины – получение знаний, формирование умений и опыта практической работы в области коммерческой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Задачи дисциплины – изучение требований к процессам и продукции органического сельскохозяйственного производства, формирование умений и навыков организации коммерческой деятельности.

Предметом дисциплины являются торговые и технологические процессы на предприятиях в сфере коммерции.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция		Индикатор достижения компетенции	
Код	Содержание	Код	Содержание
Тип задач профессиональной деятельности –оценочно-аналитический			
ОПК-4	Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы	З3	Основы организационной и управленческой теорий для решения задач в профессиональной сфере
		У3	Собирать, обрабатывать и обобщать информацию в сфере коммерческой деятельности с целью подготовки обоснованных организационно-управленческих решений
		Н3	Подготовки и представления отчетности в сферах управления качеством и ассортиментом товаров для принятия обоснованных организационно-управленческих решений
ПК -3	Способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии с\х продукции требованиям нормативных и технических документов и разрабатывать корректирующие мероприятия по управлению несоответствующей продукцией	З3	Национальную и международную нормативную правовую и нормативную базу в области организации и управления КД
		З4	Требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации с\х продукции
		У3	Применять актуальную нормативную правовую и нормативную документацию
		У4	Работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки продукции, оформлять документацию по учету торговых операций
		Н2	Разработки предложений по управлению несоответствующей продукцией

		НЗ	Анализа товаросопроводительных документов с/х продукции
--	--	----	---

3. Содержание дисциплины

Раздел 1. Основы коммерческой деятельности

Подраздел 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность: понятие, цели, стандартные задачи. Элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности. Развитие коммерции в России и за рубежом. Состояние и перспективы развития торговли в России. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Понятие методологии коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход при решении стандартных задач коммерческой деятельности

Подраздел 1.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Информация в организации и управлении коммерческой деятельностью. Технические средства для сбора и обработки информации. Автоматизированная система обработки информации для целей коммерческой деятельности. Информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности. Цифровые технологии для решения стандартных задач коммерческой деятельности. Требования информационной безопасности. Защита коммерческой информации.

Подраздел 1.3. Статистика коммерческой деятельности

Предмет, задачи и система показателей статистики коммерческой деятельности. Статистика торговли товарами и услугами. Статистика товарных запасов и товарооборачиваемости. Статистика цен. Статистика инфраструктуры коммерческой деятельности. Статистика труда. Статистика финансов.

Раздел 2. Организация и управление коммерческой деятельностью

Подраздел 2.1. Управление коммерческой деятельностью как системой

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью. Функции и структура управления организациями (предприятиями). Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности: принципы и методы. Управление и мотивация труда персонала

Подраздел 2.2. Закупка и поставка товаров

Товароснабжение торговых предприятий. Технология закупки и поставки товаров. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Товарообеспечение и коммерческие связи. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий торговли. Источники закупки товаров, коммерческие сделки. Прямые закупки товаров у производителей. Выбор деловых партнеров. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций. Этапы проведения сделки и их содержание. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Электронный документооборот (EDI и ЮЗДО). Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. Способы и формы расчетов между субъектами коммерческой деятельности, порядок их осуществления и влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения. Определение объемов закупок и продаж товаров.

Подраздел 2.3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле

Розничная торговля: понятие, задачи, функции, классификация. Розничные торговые сети: классификация, показатели структуризации, стратегии выхода на региональные рынки. Форматы торговых предприятий: понятие, краткая характеристика, развитие. Офлайн- и онлайн-торговля, омниканальность. Структура и содержание

торгово-технологического процесса на предприятиях розничной торговли. Инвентаризация на предприятиях розничной торговли. Услуги розничной торговли: понятие, виды. Оценка качества торговых услуг. Сущность и содержание процесса формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли. Пути совершенствования ассортимента.

Подраздел 2.4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле

Оптовая торговля: понятие, задачи, функции, классификация. Планирование коммерческой деятельности в оптовой торговле. Структура и содержание торгово-технологического процесса на предприятиях оптовой торговли. Инвентаризация на предприятиях оптовой торговли. Услуги оптовой торговли: понятие, виды. Оценка качества торговых услуг. Организация оптовой продажи товаров. Современные формы торгово-посреднических структур, особенности их развития на оптовых товарных рынках. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.

Подраздел 2.5. Условия развития коммерческой деятельности.

Материально-техническая база и техническая политика в условиях всеобщей цифровизации. Инвестиции как источник развития современной материально-технической базы. Инвестиции в объекты розничной и оптовой торговли, эффективность и стимулирование инвестиционных проектов в области торговой деятельности. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности: аутсорсинг, франчайзинг, лизинг, факторинг. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в России. Техническое регулирование. Правила торговли. Инновационные подходы к организации коммерческой деятельности. Разработка инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности.

Подраздел 2.6. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия

Система показателей эффективности коммерческой деятельности. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Определение затрат (материальных и трудовых ресурсов) и результативности коммерческой деятельности. Порядок учета и списания потерь. Пути минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов на предприятиях.

4. Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен, защита курсовой работы