

**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
<b>Тип задач профессиональной деятельности –оценочно-аналитический</b>			
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***