

ФГБОУ ВО Университет биотехнологий
Кафедра управления и отраслевой экономики

Рег. № ЦКМ 03-480, 012

« 20 » 01 2026 г.

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета экономики и
управления
Коваль С.В.



ФГОС 2020 г.
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.20 Коммерческая деятельность
Шифр и наименование дисциплины

38.03.02 Менеджмент

Код и наименование направления подготовки

Цифровой маркетинг

Направленность (профиль)

Курс: 4/4

Семестр: 7/7

Факультет экономики
и управления

очная/очно-заочная
очная, заочная, очно-заочная

Объем дисциплины (модуля)

Вид занятий	Объем занятий [зачетных ед./часов]			Семестр
	очная	заочная	очно-заочная	
Общая трудоемкость по учебному плану	3/108		3/108	7/7
В том числе,				
Контактная работа	42		34	
Занятия лекционного типа	18		16	
Занятия семинарского типа	24		18	
Самостоятельная работа, всего	66		74	
В том числе:				
Курсовой проект / курсовая работа				
Контрольная работа / реферат / РГР	КР		КР	7/7
Форма контроля экзамен / зачет / зачет с оценкой	3		3	7/7

Рабочая программа составлена на основании требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 970.

Программу разработал(и):

Ст. преподаватель кафедры
управления и отраслевой экономики
(должность)


подпись

Свинарева Т.В..
ФИО

1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» в соответствии с требованиями ФГОС ВО направлена на формирование следующей компетенции (ПК-4):

Таблица 1. Связь результатов обучения с приобретаемыми компетенциями

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Запланированные результаты обучения
ПК-4. Способен осуществлять предпринимательскую деятельность, выявлять новые рыночные возможности в условиях инновационных и цифровых трансформаций.	ИПК-4.1. Владеет навыками предпринимательской деятельности.	знать: основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы; уметь: анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем; владеть: культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.
	ИПК-4.2. Выявляет перспективные направления развития рынков инновационных товаров работ и услуг.	знать: основные виды коммерческой деятельности, организационно-коммерческая; товароведно-экспертная; маркетинговая; торгово-экономическая; аналитическая; торгово-закупочная; внешнеторговая и их особенности; уметь: применять имеющиеся методические подходы к практике исследований, ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций, анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; владеть: владеть культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей её достижения, подбором адекватного инструментария для проведения исследования, приемами организации и проведения исследования.
	ИПК-4.3. Осуществляет коммуникативное взаимодействие в условиях цифровой реальности, в	знать: основы управления коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой

	том числе на иностранном языке.	деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль; уметь: выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами; владеть: грамотной устной и письменной речью, навыками культуры мышления, обобщения, анализа, восприятия информации, постановке цели и выбору путей ее достижения
--	---------------------------------	--

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.20 Коммерческая деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Данная дисциплина опирается на курсы дисциплин: «Основы менеджмента», «Маркетинг», «Стратегический менеджмент», «Ценообразование» и является основой для последующего изучения дисциплин: «Бизнес-коммуникации», «СММ-продвижение», «Технология продаж».

3. Содержание дисциплины (модуля)

Распределение часов по темам и видам занятий представляется в таблице 2 по каждой форме обучения.

Таблица 2. Очная форма

№ п/ п	Наименование разделов и тем	Количество часов				
		Лек- ции, (Л)	Практи- ческие занятия, (ПЗ)	Самостоя- тельная работа, (СР)	Всего по теме	Формируе- мые компетенции
1	2	3	4	5	6	7
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и сферы применения	2	2	3	7	ПК-4
2.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	2	4	6	12	ПК-4
3.	Виды коммерческой деятельности и их особенности	2	2	6	10	ПК-4
4.	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	4	4	6	14	ПК-4

5.	Управление коммерческой деятельностью	2	4	6	12	ПК-4
6.	Товарное обеспечение коммерческой деятельности	2	4	6	12	ПК-4
7.	Анализ и оценка коммерческой деятельности.	2	2	6	10	ПК-4
8.	Инновации в сфере коммерции	2	2	6	10	ПК-4
	Подготовка контрольной работы			12	12	ПК-4
	Подготовка к зачету			9	9	ПК-4
	Итого	18	24	66	108	ПК-4

Очно-заочная форма

№ п/п	Наименование разделов и тем	Количество часов				
		Лекции, (Л)	Практические занятия, (ПЗ)	Самостоятельная работа, (СР)	Всего по теме	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6	7
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и сферы применения	2	2	4	8	ПК-4
2.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	2	2	6	10	ПК-4
3.	Виды коммерческой деятельности и их особенности	2	2	6	10	ПК-4
4.	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	2	4	8	14	ПК-4
5.	Управление коммерческой деятельностью	2	2	7	11	ПК-4
6.	Товарное обеспечение коммерческой деятельности	2	2	6	10	ПК-4
7.	Анализ и оценка коммерческой деятельности.	2	2	8	12	ПК-4
8.	Инновации в сфере коммерции	2	2	8	12	ПК-4
	Подготовка контрольной работы			12	12	ПК-4
	Подготовка к зачету			9	9	ПК-4
	Итого	16	18	74	108	ПК-4

Учебная деятельность состоит из лекций, практических занятий, самостоятельной работы, контрольной работы.

3.1. Содержание отдельных разделов и тем

Тема 1. Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и сферы применения

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Прогнозирование спроса потребителей. Анализ зоны обслуживания потребителей. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные и нематериальные. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица – коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица – индивидуальные предприниматели.

Тема 3. Виды коммерческой деятельности и их особенности

Основные виды коммерческой деятельности: организационно-коммерческая; товароведно-экспертная; маркетинговая; торгово-экономическая; аналитическая; торгово-закупочная; внешнеторговая и их особенности. Разновидности коммерческой деятельности.

Тема 4. Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности

Сущность и роль внутрифирменного планирования. Стратегическое планирование как часть единой системы внутрифирменного планирования, прогноз коммерческой деятельности.

Тема 5. Управление коммерческой деятельностью.

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.

Тема 6. Товарное обеспечение коммерческой деятельности

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров. Организация товародвижения

Тема 7. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.

Тема 8. Инновации в сфере коммерции

Инновации: понятие и классификация. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

2274

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

4.1. Список основной литературы

- ✓ 1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 286 с. - ISBN 978-5-394-05388-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082719>
- ✓ 2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2111789>

4.2. Список дополнительной литературы

- ✓ 1. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность: учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2022. - 212 с. - ISBN 978-5-394-04840-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1925542>
- ✓ 2. Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции: учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. - 6-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. - 134 с. - ISBN 978-5-394-04449-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083007>

4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Таблица 3. Перечень информационных ресурсов

№ п/п	Наименование	Адрес
1.	Официальный сайт Минобрнауки России	https://minobrnauki.gov.ru/
2.	Официальный сайт Минсельхоза России	http://www.mcх.ru
3.	ЭБС издательства «ИНФРА-М»	znanium.com
4.	ЭБС издательства «Лань»	e.lanbook.com
5.	Журнал «Инновации в АПК: проблемы и перспективы»	http://www.bsaa.edu.ru/InfResource/magazine.php

4.4. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю) и самостоятельной работы

1. Коммерческая деятельность: методические указания для проведения практических занятий и самостоятельной работы студентов / Новосиб. гос. аграр. ун-т; Фак. ЭиУ; сост.: Т.В. Свинаярева. – Новосибирск, 2023.
2. Методические рекомендации по выполнению контрольных работ и рефератов / Новосиб. гос. аграр. ун-т; Фак. ЭиУ; сост.: И.Э. Толстова, О.С. Ковалева, О.Г. Антошкина. – Новосибирск, 2023.

4.5. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения и информационных справочных систем, наглядных пособий

Таблица 4. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№ п/п	Наименование	Тип лицензии или правообладатель
1.	ALT Linux	ALT Linux
2.	Libre Office (Writer; Calc; Impress; Draw; Math; Base.)	СПО
3.	Microsoft Windows 10	Microsoft
4.	Microsoft Office Prof	Microsoft
5.	Браузер Mozilla Firefox	Mozilla Public License

Таблица 5. Перечень плакатов (по темам), карт, стендов, макетов, презентаций, фильмов и т.д.

№ п/п	Тип	Наименование	Примечание
1.	Видеоматериал	Организация коммерческой деятельности. Сущность, цель и задача коммерческой деятельности https://yandex.ru/video/preview/?text=коммерческая%20деятельность%20видео&path=yandex_search&parent-	20,49 мин.

		reqid=1655895786935851-3710944852413557861-sas3-0841-245-sas-l7-balancer-8080-BAL-2060&from_type=vast&filmId=12632611165929413143	
2.	Видеоматериал	Виды коммерческой деятельности. Производство. https://yandex.ru/video/preview/?text=коммерческая%20деятельность%20видео&path=yandex_search&parent-reqid=1655895786935851-3710944852413557861-sas3-0841-245-sas-l7-balancer-8080-BAL-2060&from_type=vast&filmId=4828250339088189148	14,21 мин.

5. Описание материально-технической базы

Таблица 6. Перечень используемых помещений

№ аудитории	Тип аудитории	Перечень оборудования
А-004	Лекционная аудитория: учебная аудитория для занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций.	Компьютер - 1 шт.; проектор BenQ MS616ST; экран проекционный 213x213; усилитель микрофона Audio Force M8; акустическая система - Quest MS 801W - 4 шт.; стационарный микрофон (на "гусиной шее"), микрофон с проводом; веб-камера с микрофоном; интерактивная доска 77" SMARTBORD 680; программное обеспечение (7-Zip 19.00 (x64), Adobe Acrobat Reader DC-Russian, AIMP, doPDF 7.3 printer, Excel, Master PDF Editor 3.6, Microsoft Edge); доска маркерная; доска ученическая, кафедра, тумба под аппаратуру; мебель учебная.
НК-432	Учебная аудитория: аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.	Ноутбук; проектор; экран проекционный; доска ученическая; мебель учебная.
НК-434	«Лаборатория бережливого производства»: учебная аудитория для занятий семинарского типа, проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.	Ноутбук; проектор; экран проекционный; доска ученическая; учебная мебель; верстак (6 шт.); шкафы для хранения (2 шт.); верстак со стенкой; инструменты; тележка складская; стремянка; стеллажи для хранения с лотками (3 шт.); халаты (15 шт.).

6. Порядок аттестации студентов по дисциплине

Для аттестации студентов по дисциплине (модулю) используется традиционная система контроля и оценки успеваемости обучающихся.
Форма аттестации – зачет.

7. Согласование рабочей программы

Соответствует учебному плану, утвержденному Ученым советом ФГБОУ ВО Новосибирского ГАУ, протокол от « 25 » 12 20 26 № 8

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры управления и отраслевой экономики

протокол от « 15 » 01 20 26 № 8

Заведующий кафедрой

(должность)



подпись

Н.А. Щербакова

ФИО

Председатель учебно-методического совета (комиссии)

(должность)



подпись

О.Г. Антошкина

ФИО

Рабочая программа обсуждена и соответствует учебному плану, утвержденному Ученым советом ФГБОУ ВО Новосибирского ГАУ, протокол от «__» ____ 20__ №__

Изменений не требуется/изменения внесены в раздел(-ы): _____
нужное подчеркнуть

Председатель учебно-методического совета (комиссии)

(должность)

подпись

ФИО

Рабочая программа обсуждена и соответствует учебному плану, утвержденному Ученым советом ФГБОУ ВО Новосибирского ГАУ, протокол от «__» ____ 20__ №__

Изменений не требуется/изменения внесены в раздел(-ы): _____
нужное подчеркнуть

Председатель учебно-методического совета (комиссии)

(должность)

подпись

ФИО