

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени И.Т. ТРУБИЛИНА»

Экономический факультет
Организации производства и инновационной деятельности



УТВЕРЖДЕНО
Декан
Тюпаков К.Э.
10.06.2026

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Экономика предприятий и организаций

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Очно-заочная форма обучения – 4 года 8 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 2 з.е.
в академических часах: 72 ак.ч.

Разработчики:

Профессор, кафедра организации производства и инновационной деятельности Мокрушин А.А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2023 № 821н; "Специалист в сфере закупок", утвержден приказом Минтруда России от 10.09.2015 № 625н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н; "Специалист по экономике труда", утвержден приказом Минтруда России от 17.11.2020 № 795н; "Специалист по прогнозированию и экспертизе цен на товары, работы и услуги", утвержден приказом Минтруда России от 03.12.2019 № 764н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Организации производства и инновационной деятельности	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Бершицкий Ю.И.	Согласовано	04.05.2026, № 13
2		Руководитель образовательной программы	Калитко С.А.	Согласовано	10.06.2026

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах осуществления коммерческой деятельности, ведения оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, заключения и исполнения коммерческих сделок на основе анализа структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Задачи изучения дисциплины:

- овладение навыками тактического управления процессами организации производства;
- – выполнения технических расчетов, графических и вычислительных работ при формировании организационно-экономических разделов технической, технологической и управленческой документации для освоения технологических процессов, подготовки производства и выпуска инновационной продукции;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей..

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-1 Способность осуществлять сбор, мониторинг, обработку данных для проведения расчетов и анализа экономических показателей и результатов деятельности организации

ПК-1.5 Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг

Знать:

ПК-1.5/Зн1 Методику выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для коммерческой деятельности предприятия

Уметь:

ПК-1.5/Ум1 Выполнять расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для коммерческой деятельности предприятия

Владеть:

ПК-1.5/Нв1 Навыками выполнения расчетов по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для коммерческой деятельности предприятия

ПК-1.12 Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации

Знать:

ПК-1.12/Зн1 Методику определения резервов повышения эффективности коммерческой деятельности организации

Уметь:

ПК-1.12/Ум1 Определять резервы повышения эффективности коммерческой деятельности организации

Владеть:

ПК-1.12/Нв1 Навыками определения резервов повышения эффективности коммерческой деятельности организации

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 6, Очно-заочная форма обучения - 6.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Шестой семестр	72	2	35	1		18	16	37	Зачет
Всего	72	2	35	1		18	16	37	

Очно-заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Внеаудиторная контактная работа (часы)	Зачет (часы)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Шестой семестр	72	2	15	1		6	8	57	Зачет
Всего	72	2	15	1		6	8	57	

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотношенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия	32		8	8	16	ПК-1.5 ПК-1.12
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	8		2	2	4	
Тема 1.2. Товарооборот и его показатели	8		2	2	4	
Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение	8		2	2	4	
Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле	8		2	2	4	
Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности предприятия	39		10	8	21	ПК-1.5 ПК-1.12
Тема 2.1. Оптовая торговля	9		2	2	5	
Тема 2.2. Розничная торговля	8		2	2	4	
Тема 2.3. Внешняя торговля	8		2	2	4	
Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности	6		2		4	
Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности	8		2	2	4	
Раздел 3. Промежуточная аттестация	1	1				ПК-1.5 ПК-1.12
Тема 3.1. Зачет	1	1				
Итого	72	1	18	16	37	

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Внеаудиторная контактная работа	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения, соотношенные с результатами освоения программы
Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия	30		2	4	24	ПК-1.5 ПК-1.12

Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	10		2	2	6	
Тема 1.2. Товарооборот и его показатели	6				6	
Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение	6				6	
Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле	8			2	6	
Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности предприятия	41		4	4	33	ПК-1.5 ПК-1.12
Тема 2.1. Оптовая торговля	12		2	2	8	
Тема 2.2. Розничная торговля	11		2	2	7	
Тема 2.3. Внешняя торговля	6				6	
Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности	6				6	
Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности	6				6	
Раздел 3. Промежуточная аттестация	1	1				ПК-1.5 ПК-1.12
Тема 3.1. Зачет	1	1				
Итого	72	1	6	8	57	

5.2. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия

(Очная: Лекционные занятия - 8ч.; Практические занятия - 8ч.; Самостоятельная работа - 16ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 24ч.)

Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 6ч.)

Коммерческая деятельность, ее сущность и цели. Роль коммерческой деятельности в экономике. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки: Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)

Тема 1.2. Товарооборот и его показатели

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 6ч.)

Понятие товарооборота. Розничный товарооборот. Оптовый товарооборот. Складской и транзитный товарооборот. Товарооборот предприятий общественного питания

Тема 1.3. Товарные запасы. Товарное обеспечение

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 6ч.)

Место товарных запасов в сфере обращения и потребления. Товарооборачиваемость. Анализ товарных запасов. Управление товарными запасами

Тема 1.4. Издержки обращения и ценообразование в торговле

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 6ч.)

Экономическое содержание издержек обращения в торговле. Классификация издержек обращения. Показатели издержек обращения в торговле. Экономическое содержание цены. Оптовые цены, розничные цены, закупочные цены.

Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности предприятия

(Очная: Лекционные занятия - 10ч.; Практические занятия - 8ч.; Самостоятельная работа - 21ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 4ч.; Практические занятия - 4ч.; Самостоятельная работа - 33ч.)

Тема 2.1. Оптовая торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 5ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 8ч.)

Сущность и значение оптовой торговли. Классификация и функции предприятий оптовой торговли. Коммерческие формы оптовой торговли. Показатели эффективности оптовой торговли. Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях

Тема 2.2. Розничная торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 7ч.)

Понятие и сущность розничной торговли. Основные задачи и функции розничной торговли. Методы розничной торговли. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях

Тема 2.3. Внешняя торговля

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 6ч.)

Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортной операции. Международный контракт купли-продажи. Базисные условия международных контрактов

Тема 2.4. Управление риском в коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 6ч.)

Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.

Тема 2.5. Инновации в коммерческой деятельности

(Очная: Лекционные занятия - 2ч.; Практические занятия - 2ч.; Самостоятельная работа - 4ч.; Очно-заочная: Самостоятельная работа - 6ч.)

Роль инноваций в развитии коммерческой деятельности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции. Франчайзинг, финансовая аренда, факторинг, товарообменные операции как инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Раздел 3. Промежуточная аттестация

(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Тема 3.1. Зачет

(Очная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.; Очно-заочная: Внеаудиторная контактная работа - 1ч.)

Проведение промежуточной аттестации в форме зачета

6. Оценочные материалы текущего контроля

Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности предприятия

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Рассчитайте цену единицы продукции, которая позволит обеспечить запланированную чистую прибыль.

Постоянные затраты – 3000 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции – 190 тыс. руб.

Объем производства – 500 единиц в год.

Планируемая чистая прибыль – 1900 тыс. руб.

Налог на прибыль – 20 %.

2. Прочитайте задание и укажите последовательность действий. Ответ заполнить в таблице.

1 2 3 4 5 6 7

Установление хозяйственных связей с поставщиками - а

Рекламно-информационная деятельность - б

Выбор поставщиков товаров - в

Сбор и анализ информации о рыночной конъюнктуре - г

Управление товарными запасами - д

Формирование ассортимента товаров - е

Коммерческая деятельность по оптово-розничной продаже товаров - ж

3. Расположите операции при поступлении товаров на склад в правильном хронологическом порядке

Разгрузка транспортных средств, в которых поступили товары - 1

Перемещение товаров на участок приемки - 2

Распаковка товаров - 3

Приемка товаров по количеству и качеству - 4

4. Этапы коммерческой деятельности по закупке

Получение коммерческих предложений от возможных поставщиков - 1

Оформление и отправка заказа выбранному поставщику - 2

Изучение и прогнозирование покупательского спроса (определение потребности) - 3

Отправка запроса потенциальным поставщикам - 4

Выбор наиболее подходящего поставщика - 5

5. Установите последовательность технологических операций на складе оптового предприятия

Отборка товаров согласно заказу клиента - 1

Хранение товаров - 2

Разгрузка прибывшего транспорта - 3

Комплектование заказов оптовых покупателей - 4

Приемка товаров по количеству и качеству - 5

6. Соотнесите функции коммерческого предприятия с отделами (подразделениями), которые их выполняют

Отдел маркетинга - Заключение договоров купли-продажи, контроль отгрузки покупателям
Коммерческий отдел (сбыта) - Изучение рынка, проведение рекламных кампаний, продвижение товаров.

Отдел снабжения (закупок) - Поиск поставщиков, организация закупок сырья и материалов.

7. Соотнесите вид договора с его правильным определением, используемым в коммерческой деятельности

Договор поставки - Соглашение, по которому продавец обязуется передать товар в личное, семейное или домашнее пользование.

Договор розничной купли-продажи - Соглашение, по которому поставщик обязуется передать товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности (не для личного потребления).

Договор купли-продажи - Самое широкое понятие, при котором одна сторона передает вещь/товар в собственность другой стороне.

8. Опишите последовательность действий коммерческого отдела при выявлении недопоставки товара от поставщика и назовите два обязательных документа, которые необходимо оформить.

Представьте, что при приемке товара на складе обнаружено несоответствие фактического количества товара данным в товарно-транспортной накладной (недопоставка 15% от объема заказа). Поставщик находится в другом городе, приемка проводится с участием водителя-экспедитора. Опишите порядок действий коммерческого отдела и укажите документы, фиксирующие данное расхождение.

Раздел 2. Управление сбытом, инновации в коммерческой деятельности предприятия

Форма контроля/оценочное средство: Задача

Вопросы/Задания:

1. Выберите один ответ из предложенных и обоснуйте его выбор.

Сущность и эффекты от использования мероприятий по стимулированию сбыта верно описывают следующие утверждения ...

- а) стимулирование сбыта увеличивает число покупателей во время кампании (акции) кампании (акции);
- б) стимулирование сбыта влияет на рыночную долю в долгосрочном периоде;
- в) стимулирование сбыта укрепляет предпочтения покупателей к товару (бренду) в долгосрочной перспективе;
- г) стимулирование сбыта нацелено на поддержание и (или) увеличение объёма продаж в краткосрочном периоде;
- д) стимулирование сбыта нацелено на долгосрочный коммуникативный эффект.

2. Расположите в правильной последовательности этапы разработки и вывода на рынок инновационного товара.

Маркетинговые исследования и анализ рынка - 1

Разработка прототипа и тестирование - 2

Генерация идей нового продукта - 3

Коммерциализация и вывод на рынок - 4

Бизнес-анализ и оценка экономической эффективности - 5

3. Определите порядок осуществления операций при организации сбыта готовой продукции.

Отгрузка товара со склада - 1

Формирование и обработка заказа покупателя - 2

Контроль доставки и послепродажное обслуживание - 3

Комплектация заказа на складе - 4

Заключение договора поставки - 5

4. Установите последовательность этапов коммерциализации инновационного продукта.

Масштабирование производства и выход на рынок - 1

Оценка инновационного потенциала и патентная защита - 2

Поиск инвестора и финансирование проекта - 3

Создание бизнес-модели и прототипа - 4

Анализ рыночных возможностей - 5

5. Соотнесите позиции матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ) с рекомендуемыми инновационными стратегиями.

«Звезды» - Инновации, направленные на снижение издержек («удой денег»)

«Дойные коровы» - Стратегия разработки радикальных инноваций и роста

«Трудные дети» («Вопросы») - Инвестиции в инновации для перевода в «звезды»

«Собаки» - Стратегия ухода с рынка или минимальных инноваций

6. Соотнесите классификацию инноваций с конкретными примерами в коммерческой деятельности.

Продуктовая инновация - Внедрение системы электронного документооборота с клиентами

Процессная инновация - Продажа товаров через мобильное приложение с дополненной реальностью

Маркетинговая инновация - Запуск смарт-бутылки для воды с трекером гидратации

Организационная инновация - Автоматизация склада с использованием роботов-комплектовщиков

Раздел 3. Промежуточная аттестация

Форма контроля/оценочное средство:

Вопросы/Задания:

.

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Очная форма обучения, Шестой семестр, Зачет

Контролируемые ИДК: ПК-1.5 ПК-1.12

Вопросы/Задания:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятий в условиях рынка

2. Предмет коммерческой деятельности

3. Субъекты коммерческой деятельности

4. Роль и задачи коммерческой деятельности

5. Понятие и виды товарооборота

6. Показатели и элементы товарооборота

7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование

8. Планирование товарного обеспечения

9. Товарные запасы и их обращение

10. Нормирование товарных запасов

11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов

12. Потребительский выбор и поведение потребителя

13. Функции спроса и их квалиметрия

14. Функции предложения и их квалиметрия

15. Парадоксы законов спроса и предложения

16. Цена торговли и факторы ценообразования

17. Равновесная цена и политика ценообразования

18. Ценообразование в условиях олигополии

19. Монопольная цена и ее образование

20. Монополистическая дискриминация цен

21. Наценки и накладки на покупную стоимость товара

22. Антимонопольное законодательство РФ

23. Законодательство РФ о защите прав потребителя

24. Затраты и издержки обращения в торговле

25. Состав и структура издержек обращения

26. Показатели издержек обращения

27. Прогнозирование и планирование издержек обращения

28. Доходы и эффективность коммерческой деятельности

29. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли

30. Функции и значение оптовиков

31. Значение организации прямых коммерческих связей

32. Коммерческая сделка и ее оформление

33. Оптовая торговля через оферту

34. Конкурентные торги

35. Биржевая торговля
36. Аукционная торговля
37. Консигнация
38. Комиссионная торговля
39. Торговля по заказам
40. Законодательство РФ об ответственности
41. Организация внешней торговли в РФ
42. Международный контракт купли-продажи
43. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
44. Базисные условия контрактов
45. Функции и значение розничной торговли
46. Организация обслуживания покупателей
47. Торговый менеджмент
48. Управление формированием потребностей
49. Экономическое значение розничной торговли с.-х. продуктами
50. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
51. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
52. Функции и значение общественного питания
53. Товарооборот общественного питания
54. Планирование обеденной продукции
55. Издержки и эффективность общественного питания
56. Функции и значение заготовок с.-х. продукции у населения
57. Заготовительный товарооборот
58. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции

59. Издержки и эффективность заготовок с.-х. продукции
60. Торговый маркетинг и маркетинговая информация
61. Маркетинговые исследования в торговле
62. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность АПК
63. Стимулирование сбыта
64. Эффективность маркетинговых коммуникаций
65. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
66. Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

Очно-заочная форма обучения, Шестой семестр, Зачет
Контролируемые ИДК: ПК-1.5 ПК-1.12

Вопросы/Задания:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятий в условиях рынка
2. Предмет коммерческой деятельности
3. Субъекты коммерческой деятельности
4. Роль и задачи коммерческой деятельности
5. Понятие и виды товарооборота
6. Показатели и элементы товарооборота
7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8. Планирование товарного обеспечения
9. Товарные запасы и их обращение
10. Нормирование товарных запасов
11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
12. Потребительский выбор и поведение потребителя
13. Функции спроса и их квалиметрия
14. Парадоксы законов спроса и предложения

15. Цена торговли и факторы ценообразования
16. Равновесная цена и политика ценообразования
17. Ценообразование в условиях олигополии
18. Монопольная цена и ее образование
19. Монополистическая дискриминация цен
20. Наценки и накладки на покупную стоимость товара
21. Антимонопольное законодательство РФ
22. Законодательство РФ о защите прав потребителя
23. Затраты и издержки обращения в торговле
24. Состав и структура издержек обращения
25. Показатели издержек обращения
26. Прогнозирование и планирование издержек обращения
27. Доходы и эффективность коммерческой деятельности
28. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
29. Функции и значение оптовиков
30. Значение организации прямых коммерческих связей
31. Коммерческая сделка и ее оформление
32. Оптовая торговля через оферту
33. Конкурентные торги
34. Биржевая торговля
35. Аукционная торговля
36. Консигнация
37. Комиссионная торговля
38. Торговля по заказам
39. Законодательство РФ об ответственности

40. Организация внешней торговли в РФ
41. Международный контракт купли-продажи
42. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
43. Базисные условия контрактов
44. Функции и значение розничной торговли
45. Организация обслуживания покупателей
46. Торговый менеджмент
47. Управление формированием потребностей
48. Экономическое значение розничной торговли сельскохозяйственной продукцией
49. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
50. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
51. Функции и значение общественного питания
52. Товарооборот общественного питания
53. Планирование обеденной продукции
54. Издержки и эффективность общественного питания
55. Функции и значение заготовок сельхозпродукции у населения
56. Заготовительный товарооборот
57. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции
58. Издержки и эффективность заготовок сельскохозяйственной продукции
59. Торговый маркетинг и маркетинговая информация
60. Маркетинговые исследования в торговле
61. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность АПК
62. Стимулирование сбыта
63. Эффективность маркетинговых коммуникаций

64. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности

65. Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Баженов, Ю.К. Коммерческая деятельность: Учебник / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3 - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 286 с. - 978-5-394-05388-7. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2082/2082719.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

2. КАРСАНОВ К. Б. Коммерческая деятельность предприятия (организации): метод. рекомендации / КАРСАНОВ К. Б.. - Краснодар: КубГАУ, 2021. - 67 с. - Текст: электронный. // : [сайт]. - URL: <https://edu.kubsau.ru/mod/resource/view.php?id=10102> (дата обращения: 12.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - 1 - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2024. - 384 с. - 978-5-16-018273-5. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/2111/2111789.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - 1 - Москва: Издательство "Магистр", 2022. - 480 с. - 978-5-16-005054-6. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1842/1842552.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

2. Дашков, Л.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Л.П. Дашков, Н.Ф. Солдатова. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 212 с. - 978-5-394-04840-1. - Текст: электронный // Общество с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ»: [сайт]. - URL: <https://znanium.com/cover/1925/1925542.jpg> (дата обращения: 08.09.2025). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp> - Научная электронная библиотека eLibrary

Ресурсы «Интернет»

1. <http://www.garant.ru/> - Гарант

2. <http://www.consultant.ru/> - КонсультантПлюс

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;
- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;
- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

Перечень лицензионного программного обеспечения:

- 1 Microsoft Windows - операционная система.
- 2 Microsoft Office (включает Word, Excel, Power Point) - пакет офисных приложений.

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

- 1 Гарант - правовая, <https://www.garant.ru/>
- 2 Консультант - правовая, <https://www.consultant.ru/>
- 3 Научная электронная библиотека eLibrary - универсальная, <https://elibrary.ru/>

Доступ к сети Интернет, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

Не используется.

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

9. Методические указания по освоению дисциплины (модуля)

Учебная работа по направлению подготовки осуществляется в форме контактной работы с преподавателем, самостоятельной работы обучающегося, текущей и промежуточной аттестаций, иных формах, предлагаемых университетом. Учебный материал дисциплины структурирован и его изучение производится в тематической последовательности. Содержание методических указаний должно соответствовать требованиям Федерального государственного образовательного стандарта и учебных программ по дисциплине. Самостоятельная работа студентов может быть выполнена с помощью материалов, размещенных на портале поддержки Moodle.

10. Методические рекомендации по освоению дисциплины (модуля)