Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.10.2026 20:52:36
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce3927f224a67ea271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

_____Л.В. Крылова

«25» марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Образовательная программа высшего образования	программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Рекламный бизнес
Факультет	маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс	очная форма обучения, 3 курс очно-заочная форма обучения, 3, 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,
Профиль Рекламный бизнес
разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года.

Разработчик: Манаенко Е.И., к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «17» февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой

_____ И.М. Рвачёва
(подпись) (инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета маркетинга и торгового дела

_____ Д.В. Махноносов
(подпись) (инициалы, фамилия)

«17» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель _____ Л.В. Крылова
(подпись) (инициалы, фамилия)

© Манаенко Е.И., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателя</td><td rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки/ направление подготовки/ профиль/ программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика дисциплины</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>очно-заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 5</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки 38.03.01 Экономика</td></tr>
<tr><td>Модулей – 2</td><td rowspan="5">Профиль
Рекламный бизнес</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей – 6</td><td>3-й</td><td>3-й, 4-й</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Общее количество

часов – 180</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>5-й, 6-й</td><td>6-й, 7-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Количество часов в неделю для очной формы обучения:

5-й семестр
аудиторных – 1,57;
самостоятельной работы обучающегося – 2,15
6-й семестр
аудиторных – 3;
самостоятельной работы обучающегося – 0,61</td><td rowspan="11">Программа высшего образования – программа бакалавриата</td><td>48 час.</td><td>24 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>46 час.</td><td>22 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные занятия</td></tr>
<tr><td>___час.</td><td>___час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>53,95 час.</td><td>101,95 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:
(зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td>зачет, экзамен</td><td>зачет, экзамен</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения
5 семестр – 30:40,95
6 семестр – 64:13
для очно-заочной формы обучения
6 семестр – 14:56,95
7 семестр – 32:45

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование у студентов компетенций по теоретическим и методическим основам коммерческой деятельности предприятий в условиях рыночной экономики, а также умений их использования в зависимости от рыночной ситуации.

Задачи дисциплины:

- выявление проблем и особенностей коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики;
- изучение структуры среды функционирования коммерческих предприятий;
- ознакомление с особенностями коммерческой деятельности розничных и оптовых торговых предприятий, а также анализ мероприятий по снижению расходов;

- обеспечение формирования знаний и навыков по оценке эффективности коммерческой деятельности предприятий.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.11 Коммерческая деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Рекламный бизнес. При ее освоении используется знания дисциплин: «Региональная экономика», «Экономика предприятия».

Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Маркетинговая ценовая политика», «Маркетинговая товарная политика», «Управление в малом бизнесе и предпринимательстве», «Электронная коммерция», а также прохождения производственной технологической практики (по организации маркетинговой деятельности предприятия), производственной преддипломной практики, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-1$_{ПК2}$ Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- содержание коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка;
- сущность организационных форм предприятий и их значение в процессе торгового обслуживания населения;
- особенности отдельных функциональных сфер коммерческой деятельности;
- основы формирования ассортиментной и ценовой политики торговых предприятий;
- значения и содержания закупочной работы.

уметь:

- разрабатывать предложения по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятий;
- оценивать экономическую эффективность и последствия осуществления коммерческих решений;
- применять методологический инструментарий к разработке и реализации заданий коммерческой деятельности;
- выполнять анализ эффективности ассортиментной и ценовой политики предприятия;
- проводить отбор потенциальных поставщиков.

владеть:

- методологией анализа конъюнктуры рынка и эффективным использованием результатов анализа в сфере коммерческой деятельности относительно оптимизации коммерческих процессов;
- системой основных показателей хозяйственной деятельности торговых предприятий;
- анализом эффективности ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли;
- способностью заключать договора и контролировать их выполнение.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночныхусловиях хозяйствования

Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования

Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка.

Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий.

Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия.

Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса.

Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности.

Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятияс ориентацией на затраты.

Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли

Тема 8. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.

Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.

Модуль 2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений

Смысловой модуль 1. **Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.**

Тема 1. Значение и содержание закупочной работы.

Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.

Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения.

Смысловой модуль 2. Договоры в торговле

Тема 4. Виды договоров в торговле.

Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров.

Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.

Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация.

Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами.

Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов.

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		Л[1]	П[2]	лаб[3]	СР[4]	ПР[5]		л	п	лаб	СР	ПР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования												
Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования												
Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	6,95	1	1		4,95		7	0,5	0,5		6	

Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	7	1	1		5		7,5	1	0,5		6	
Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	8	2	1		5		7,5	1	0,5		6	
Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса	9	2	2		5		7,5	1	0,5		6	
Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	8	2	1		5		7,5	1	0,5		6	
Всего по смысловому модулю 1	**38,95**	**8**	**6**	**-**	**24,95**	**-**	**37**	**4,5**	**2,5**	**-**	**30**	**-**
Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия												
Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	8	2	2		4		9	1	1		7	
Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	8	2	2		4		9	1	1		7	
Всего по смысловому модулю 2	**16**	**4**	**4**	**-**	**8**	**-**	**18**	**2**	**2**	**-**	**14**	**-**
Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли												

Тема 8. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	8	2	2		4		8,95	1	1		6,95	
Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	8	2	2		4		7	0,5	0,5		6	
Всего по смысловому модулю 3	**16**	**4**	**4**	**-**	**8**	**-**	**15,95**	**2**	**1,5**	**-**	**12,95**	**-**
Всего часов	**70,95**	**16**	**14**	**-**	**40,95**	**-**	**70,95**	**8**	**6**	**-**	**56,95**	**-**
ИК	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Катт	**0,8**	**-**	**-**	-	-	0,8	**0,8**	**-**	**-**	-	-	0,8
СРэк	**-**	**-**	**-**	-	-	-	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**
КЭ	**-**	**-**	**-**	-	-	-	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**
Каттэк	**0,25**	**-**	**-**	-	-	0,25	**0,25**	**-**	**-**	-	-	0,25
Контроль	**-**	**-**	**-**	-	-	-	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**
Итого	**72**	**16**	**14**	-	**40,95**	**1,05**	**72**	**8**	**6**	**-**	**-**	**1,05**
Модуль 2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений												
Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.												
Тема 1. Значение и содержание закупочной работы	7	2	4		1		9	2	2		5	
Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	9	4	4		1		9	2	2		5	
Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	9	4	4		1		9	2	2		5	
Всего по смысловому модулю 1	**25**	**10**	**12**	**-**	**3**	**-**	**27**	**6**	**6**	**-**	**15**	**-**
Смысловой модуль 2. Договоры в торговле												
Тема 4. Виды договоров в торговле	7	4	2		1		9	2	2		5	

Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров	9	4	4		1		7	1	1		5	
Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	5	2	2		1		7	1	1		5	
Всего по смысловому модулю 2	**21**	**10**	**8**	**-**	**3**	**-**	**23**	**4**	**4**	**-**	**15**	**-**
Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов												
Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	10	4	4		2		9	2	2		5	
Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	10	4	4		2		9	2	2		5	
Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов	11	4	4		3		9	2	2		5	
Всего по смысловому модулю 3	**31**	**12**	**12**		**7**		**27**	**6**	**6**		**15**	
Всего часов	**77**	**32**	**32**	**-**	**13**	**-**	**77**	**16**	**16**	**-**	**45**	**-**
ИК												
Катт	**1,6**	**-**	**-**	-	-	1,6	**1,6**	**-**	**-**	-	-	1,6
СРэк	**-**	**-**	**-**	-	-	-	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**
КЭ	**2**	**-**	**-**	-	-	2	**2**	**-**	**-**	-	-	2
Каттэк	**0,4**	**-**	**-**	-	-	0,4	**0,4**	**-**	**-**	-	-	0,4
Контроль	**27**	**-**	**-**	-	-	27	**27**	**-**	**-**	-	-	27
Итого	**108**	**32**	**32**	-	**13**	**31**	**108**	**16**	**16**	**-**	**45**	**31**
ИТОГО:	**180**	**48**	**46**	-	**53,95**	**32,05**	**180**	**24**	**22**	-	**101,95**	**32.05**

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;
3. лаб – лабораторные занятия;
4. СР – самостоятельная работа;
5. Пр – прочие виды работы (ИК, Катт, КЭ, Каттэк)
6. ИК – индивидуальные консультации;
7. Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения;
8. СРэк – самостоятельная работа в период экзаменационных сессий;
9. КЭ – консультации перед экзаменом

10. Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	1	0,5
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	1	0,5
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	1	0,5
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	2	0,5
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	1	0,5
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	2	1
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	2	1
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятийторговли	2	1
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	2	0,5
10	Значение и содержание закупочной работы	4	2
11	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	4	2
12	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	4	2
13	Виды договоров в торговле	2	2
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	4	1
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	2	1
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	4	2
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	4	2
18	Методы определения нормы товарных запасов	4	2
Всего:		46	22

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Не предусмотрено учебными планами		
….			
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

4	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	4,95	6
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	5	6
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	5	6
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	5	6
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	5	6
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	4	7
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	4	7
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятийторговли	4	6,95
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	4	6
10	Значение и содержание закупочной работы	1	5
11	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	1	5
12	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	1	5
13	Виды договоров в торговле	1	5
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	1	5
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	1	5
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	2	5
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	2	5
18	Методы определения нормы товарных запасов	3	5
Всего:		**53,95**	**101,95**

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

− письменные задания могут быть заменены устным ответом;

− при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

− письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.

2) для глухих и слабослышащих:

− лекции оформляются в виде электронного документа;

− письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;

− зачет, экзамен проводятся в письменной форме на компьютере, возможно проведение их в форме тестирования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

− зачет, экзамен проводятся в устной форме или выполняется в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения зачета, экзамена для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Зачет, экзамен могут проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Технические средства могут быть предоставлены ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», а также могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:

– в печатной форме увеличенным шрифтом;

– в форме электронного документа;

– в форме аудиофайла

2) для глухих и слабослышащих:

– в печатной форме;

– в форме электронного документа.

3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме;

– в форме электронного документа;

– в форме аудиофайла.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по дисциплине по очной (5 семестр), очно-заочной форме обучения (6 семестр)[1]

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 1-9)	2	18
- реферат (темы 4,5,6)	5	15
- доклад, сообщение (темы 1,2,3)	5	15
- тестирование (темы 7,8,9)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 6,7,8)	2	6
- контрольная работа (темы 1-9)	5	15
- текущий модульный контроль	5	15
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*

Итого за семестр	*100*

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине по очной (6 семестр), очно-заочной форме обучения (7 семестр)[1]

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 1-9)	2	6
- реферат (темы 1-9)	5	5
- доклад, сообщение (темы 1-9)	5	5
- тестирование (темы 1-9)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 1-9)	2	6
- контрольная работа (темы 1-9)	5	15
- текущий модульный контроль	5	15
Промежуточная аттестация	*экзамен*	*60*
Итого за семестр	*100*	

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации

1. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
2. Базисные условия поставки товаров.
3. Виды покупательского спроса. Методы изучения потребительского спроса.
4. Договор поставки – нормативно-правовая основа, регламентирующая процесс товародвижения.
5. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
6. Маркетинговые показатели ассортимента.
7. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
8. Методика и порядок определения показателя безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия.
9. Методика и порядок определения точки безубыточности товарооборота.
10. Методика и порядок определения точки минимального уровня рентабельности.
11. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
12. Методика определения объёмов поступления товаров.
13. Методика определения эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
14. Методика отбора поставщиков.
15. Оперативное планирование оптовых закупок.
16. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
17. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
18. Организационные формы закупки товаров, их характеристика и условия использования.
19. Основные источники поступления товаров в торговую сеть.
20. Основные источники формирования доходов торгового предприятия. Порядок определения уровня доходов от реализации.
21. Основные показатели эффективности использования материально-технической базы торговли.
22. Основные пути повышения уровня доходов.
23. Основные пути снижения уровня издержек обращения.
24. Основные статьи издержек обращения в торговом предприятии.
25. Основные экономические показатели, характеризующие торгово-оперативную деятельность предприятия.
26. Основные элементы потребительского рынка товаров и механизм их взаимодействия.

27. Особенности развития коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях рыночной экономики.
28. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
29. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
30. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции
31. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.
32. Структура товарооборота и доходов от реализации.
33. Характеристика внешней и внутренней среды предприятия.
34. Хозяйственные риски в торговле и механизм их ограничения.
35. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Зачет

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									**Максимальная сумма баллов**
Смысловой модуль № 1			**Смысловой модуль № 2**			**Смысловой модуль № 3**			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	100
10	10	10	10	10	20	10	10	10	

Примечание. Т1, Т2, ... Т9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Экзамен

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									**Максимальная сумма баллов**		
Смысловой модуль № 1			**Смысловой модуль № 2**				**Смысловой модуль № 3**		**Текущий контроль**	**Экзамен**	**Все виды учебной деятельности**
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	40	60	100
3	2	5	5	5	5	5	5	5			

Примечание. Т1, Т2, ... Т10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
90-100	5 «отлично» / «зачтено»
75-89	4 «хорошо» / «зачтено»
60-74	3 «удовлетворительно» / «зачтено»
менее 60	2 «неудовлетворительно» / «не зачтено»

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов ; под редакцией Л.П. Дашкова. — 2-е издание. — Москва : Дашков и К, 2020. — 286 с. — (Учебные издания для бакалавров). — 978-5-394-03907-2.

Дополнительная литература:

1. Борщёв, В.Г. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебное пособие / В.Г. Борщёв, Е.В. Чернорез, Н.У. Кутлиахметов ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Факультет бизнеса, таможенного дела и экономической

безопасности, Кафедра коммерческой деятельности и торгового бизнеса. — Санкт-Петербург : СПбГЭУ, 2025. — 119 с. — Интернет ресурсы свободного доступа. — URL: http://46.150.103.143:54041/megapro/Download/ToView/39392. — Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. — ISBN 978-5-7310-6661-7. — Текст : электронный.
2. Брежнева В. М. Коммерческая деятельность : учебное пособие / В. М. Брежнева. — Курск : Курский институт кооперации, 2019. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Систем. требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Режим доступа: https://НЭБ eLibrary.ru - 16.12.2020. — Загл. с тит. экрана. — Учебное пособие из Интернета: https://НЭБ eLibrary.ru - 2019.
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : рекомендовано ... в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки "Товароведение" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — 5-е издание. — Москва : Дашков и К, 2022. — 398 с. — (Учебные издания для бакалавров). — Текст : непосредственный. — ISBN 978-5-394-04877-7.
4. Локтев Э. М. Коммерческая деятельность : учебное пособие для студентов направлениям подготовки 38.03.01 Экономика, профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция, 38.03.07 Товароведение, профиль : Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность, Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э. М. Локтев, Л. Г. Саркисян, Е. И. Манаенко ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), Государственная организация высшего профессионального образования "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского" (ГО ВПО "ДонНУЭТ") ; Кафедра маркетинга и коммерческого дела. — Донецк : ДонНУЭТ, 2020. — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ. — Систем. требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Загл. с тит. экрана.
5. Неверова Е. В. Коммерческая деятельность : учебное пособие / Е. В. Неверова ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации (РФ), Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Хабаровский государственный университет экономики и права», Кафедра логистики и коммерции. — Хабаровск : РИЦ ХГУЭП, 2020. — Локальная компьютерная сеть НБ ДОННУЭТ. — Системные требования: ПК с процессором; MS Windows 2000. — Режим доступа: https://elibrary.ru-01.03.2022. — Загл. с тит. экрана. — Учебное пособие из Интернета- https://elibrary.ru-2020.
6. Синяева И.М. Маркетинг в коммерции : учебник / И.М. Синяева ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. — 6-е издание. — Москва : Дашков и К, 2021. — 134 с. — Библиография : с. 131-133.- Текст непосредственный. — ISBN 978-5-394-04449-6.

Учебно-методические издания:

1. Локтев Э.М. Коммерческая деятельность : практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, 38.03.07 Товароведение профиль Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра маркетинга и торгового дела. — Донецк : ДОННУЭТ, 2021. — 89 с. — URL: http://catalog.donnuet. ru /. – Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. – Текст : электронный.
2. Локтев Э.М. Коммерческая деятельность : электронный конспект лекций по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, 38.03.07 Товароведение профиль Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев,

Е.И. Манаенко ; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Кафедра маркетинга и торгового дела. — Донецк : ДОННУЭТ, 2021. — 119 с. — URL: http://catalog.donnuet. ru /. – Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. – Текст : электронный.

14. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: http://www.iprbookshop.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.
2. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
3. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://seb.e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
4. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, cop. 1997–2022. – URL: https://polpred.com (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
5. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, cop. 2017. – URL: https://bookonlime.ru (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
6. Научная электронная библиотека elibrary.ru : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, cop. 2000–2022. – URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
7. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
8. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: https://rusneb.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
9. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: http://liber.rea.ru/login.php (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
10. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: http://library.fa.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
11. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
12. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – URL: http://elibrary.donnuet.ru:54041/megapro/Web (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

15. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения: лекционная мультимедийная аудитория.

Мультимедийная аудитория укомплектована мультимедийным проектором, проекционным экраном, ноутбуком. Преподаватель имеет возможность проводить лекции, лабораторные занятия, презентации, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения.

Дисциплина обеспечена необходимыми учебными пособиями и учебной литературой для освоения учебного курса.

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Манаенко Екатерина Игоревна	По основному месту работы	Должность - доцент, ученая степень – кандидат экономических наук, ученое звание отсутствует	Высшее, товароведение и коммерческая деятельность, товаровед-коммерсант, диплом кандидата наук КА №000511	1.Удостоверение о повышении квалификации №612400037522 от 29.09.2023г., «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление», 36 часов, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону; 2. Удостоверение о повышении квалификации №7781084 от 10.05.2023г. «Специалист организации заказчика. Сфера государственных закупок», 120 часов, ООО «РТС АКАДЕМИЯ», г. Москва; 3. Удостоверение о повышении квалификации №УПК 24 183114 от 05.11.2024г. «Психолого-педагогическое сопровождение процессов социокультурной адаптации в образовательной среде», 18 часов, Центр дополнительного образования «Горизонт» Института русского языка Российского университета дружбы народов имени Патриса Лулумбы, г. Москва; 4. Удостоверение о повышении квалификации №772422322708 от 21.04.2025г. «Современные подходы к укреплению общероссийской гражданской идентичности», 36 часов, Институт открытого образования и развития компетенций ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», г. Москва; 5. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728966 от 26.06.2025г. «Актуальные вопросы оценки объектов интеллектуальной собственности», 24 часа, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 6. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728925 от 06.06.2025г. «Оформление

				и экспертиза заявки на объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки) по отраслевым направлениям», 48 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 7. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728798 от 27.05.2025г. «Патентное право», 26 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 8. Удостоверение о повышении квалификации по программе ДПП №771803728886 от 30.05.2025г. «Патентный поиск», 26 часов, ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва; 9. Удостоверение о повышении квалификации №ЭЭЭ 9925 от 21.11.2025г. «Стратегии интеграции иностранных студентов: от адаптации к участию в молодежной политике университетов», 20 часов, МГИМО МИД России, г. Москва; 10. Удостоверение о повышении квалификации №313900005235 от 17.11.2025г. «Управленческие компетенции в эпоху цифровой трансформации и глобального риска», 24 часа, ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород; 11. Свидетельство о повышении квалификации №1007-1040 от 31.03.2025г., «Способы решения типовых производственных задач в программном продукте AXELOT TMS X4»,16 часов, ООО «Акселот-Л».

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.11 Коммерческая деятельность

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Рекламный бизнес

Трудоемкость учебной дисциплины: 5 з.е.

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

знать**:** содержание коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка; сущность организационных форм предприятий и их значение в процессе торгового обслуживания населения; особенности отдельных функциональных сфер коммерческой деятельности; основы формирования ассортиментной и ценовой политики торговых предприятий; значения и содержания закупочной работы.

уметь: разрабатывать предложения по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятий; оценивать экономическую эффективность и последствия осуществления коммерческих решений; применять методологический инструментарий к разработке и реализации заданий коммерческой деятельности; выполнять анализ эффективности ассортиментной и ценовой политики предприятия; проводить отбор потенциальных поставщиков.

владеть: методологией анализа конъюнктуры рынка и эффективным использованием результатов анализа в сфере коммерческой деятельности относительно оптимизации коммерческих процессов; системой основных показателей хозяйственной деятельности торговых предприятий; анализом эффективности ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли; способностью заключать договора и контролировать их выполнение.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-1$_{ПК2}$ Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики

Смысловые модули и темы дисциплины:

Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночныхусловиях хозяйствования

Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования

Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка.

Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий.

Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия.

Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса.

Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности.

Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятияс ориентацией на затраты.

Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли

Тема 8. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.

Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.

Модуль 2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений

Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.

Тема 1. Значение и содержание закупочной работы.

Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.

Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения.

Смысловой модуль 2. Договоры в торговле

Тема 4. Виды договоров в торговле.

Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров.

Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.

Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация.

Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами.

Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен

Разработчик:

Манаенко Е.И., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела

Рвачёва И.М., к.э.н., доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)