

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 02.03.2025 18:28:24  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfce392b114a876a271b2

**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  
«23»  2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
Б1.О.27 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:

очная форма обучения 1 курс

очно-заочная форма обучения 1 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Донецк  
2024

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.06 Торговое дело разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. – для очной формы обучения;
- в 2024 г. – для очно-заочной формы обучения.

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

*ду-*

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол от « 20 » 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

  
(подпись)

И.М. Рвачёва  
(инициалы, фамилия)

КАФЕДРА  
МАРКЕТИНГА И  
ТОРГОВОГО ДЕЛА

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

  
(подпись)

Д.В. Махносов  
(инициалы, фамилия)

Дата « 27 » 02 2024 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от « 28 » 02 2024 года № 7

Председатель

  
(подпись)

Л.В. Крылова  
(инициалы, фамилия)

© Манаенко Е.И., 2024 год  
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего профессионального образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 6	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	обязательная	
	Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело		
Модулей – 2		Год подготовки	
Смысловых модулей – 6		1-й	1-й
Общее количество часов – 216		Семестр	
		1-й; 2-й	1-й; 2-й
		Лекции	
	54 час.	42 час.	
Количество часов в неделю для очной формы обучения:  1-й семестр аудиторных – 2; самостоятельной работы обучающегося – 4,28 2-й семестр аудиторных – 3,88; самостоятельной работы обучающегося – 2	Программа высшего образования - программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		50 час.	38 час.
		Лабораторные занятия	
		___ час.	___ час.
		Самостоятельная работа	
		108,8 час.	131,3 час.
		Индивидуальные задания*:	
		6ТМК	6ТМК
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
	Зачет (2)	Зачет (2)	

\* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

для заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

1 семестр

для очной формы обучения – 34:75,85

для очно-заочной формы обучения – 26:80,35

2 семестр

для очной формы обучения – 70:35,95

для очно-заочной формы обучения – 54:50,95

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Цель учебной 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 учебной 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.О.27 «Основы коммерческой деятельности» относится к обязательной части ОПОП ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование предприятий», а также прохождения производственной торгово-технологической практики, подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена, подготовке к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИДК-1 <sub>УК-10</sub> Понимает базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социально-экономической политики и ее влияние на индивида ИДК-2 <sub>УК-10</sub> Применяет методы планирования для достижения текущих и долгосрочных экономических и финансовых целей, использует финансовые инструменты и методы экономических расчётов для обоснования и принятия хозяйственных решений в различных областях жизнедеятельности, управляет финансовыми ресурсами и контролирует собственные экономические риски ИДК-3 <sub>УК-10</sub> Обосновывает экономические решения по сферам жизнедеятельности.
ПК-2 Способность осуществлять подготовку закупочной документации	ИДК-1 <sub>ПК-2</sub> Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности составления закупочной документации. ИДК-2 <sub>ПК-2</sub> Уметь описывать объект закупки, разрабатывать закупочную документацию, работать в

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
	<p>единой информационной системе. ИДК-3<sub>ПК-2</sub> Владеть навыками формирования требований, предъявляемых к участнику закупки; формирования порядка оценки участников; составления закупочной документации.</p>
<p>ПК-3 Способность осуществлять обработку результатов закупки и продажи, заключение контрактов</p>	<p>ИДК-1<sub>ПК-3</sub> Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; основы бухгалтерского учета; особенности ценообразования на рынке (по направлениям). ИДК-2<sub>ПК-3</sub> Уметь анализировать поступившие заявки; оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок. ИДК-3<sub>ПК-3</sub> Владеть навыками обработки заявок, проверки банковских гарантий, оценки результатов и подведения итогов закупочной процедуры; осуществления процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта.</p>
<p>ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж</p>	<p>ИДК-1<sub>ПК-5</sub> Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; регламенты работы электронных торговых площадок; порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам. ИДК-2<sub>ПК-5</sub> Уметь выбирать способ определения поставщика; составлять и оформлять отчетную документацию, работать в единой информационной системе. ИДК-3<sub>ПК-5</sub> Владеть навыками составления отчетной документации; обработки, формирования, хранения данных.</p>
<p>ПК-6 Готовность к проверке соблюдения условий контракта, качества представленных товаров, работ, услуг</p>	<p>ИДК-1<sub>ПК-6</sub> Знать методологию проведения проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации; порядок составления документа в виде заключения по результатам проверки (экспертизы) закупочной процедуры и документации; особенности подготовки документов для претензионной работы. ИДК-2<sub>ПК-6</sub> Уметь производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; привлекать сторонних экспертов или экспертные организации для экспертизы (проверки) соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта; составлять и оформлять по результатам проверки документ ИДК-3<sub>ПК-6</sub> Владеть навыками осуществления проверки соответствия результатов, предусмотренных</p>

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
	контрактом, условиям контракта; организации процедуры приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги и создание приемочной комиссии

В результате изучения учебной 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**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.

**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 предприятия с 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л <sup>1</sup>	п <sup>2</sup>	лаб <sup>3</sup>	инд <sup>4</sup>	СР <sup>5</sup>		л	п	лаб	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования</b>												
<b>Тема 1.</b> Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	11	2	1			8	11	1	1			9
<b>Тема 2.</b> Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	11	2	1			8	11	1	1			9
<b>Тема 3.</b> Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	12	2	2			8	11	1	1			9
<b>Тема 4.</b> Понятие и сущность понятия эластичности спроса	12	2	2			8	11	1	1			9





<i>Каттэк</i>	0,25	-	-	-	0,25	-	0,25	-	-	-	0,25	-
<b>Всего часов:</b>	<b>108</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	-	<b>1,15</b>	<b>72,85</b>	<b>108</b>	<b>14</b>	<b>12</b>		<b>1,65</b>	<b>80,35</b>
<b>Модуль 2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.</b>												
<b>Тема 1.</b> Значение и содержание закупочной работы	11	4	4			3	11	4	2			5
<b>Тема 2.</b> Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	11	4	4			3	9	2	2			5
<b>Тема 3.</b> Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	11	4	4			3	13	4	4			5
<b>Итого по смысловому модулю 1</b>	<b>33</b>	<b>12</b>	<b>12</b>			<b>9</b>	<b>33</b>	<b>10</b>	<b>8</b>			<b>15</b>
<b>Смысловой модуль 2. Договоры в торговле</b>												
<b>Тема 4.</b> Виды договоров в торговле	9	4	2			3	9	2	2			5
<b>Тема 5.</b> Особенности и содержание договоров на поставку товаров	11	4	4			3	10	2	2			6
<b>Тема 6.</b> Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	11	4	4			3	10	2	2			6
<b>Итого по смысловому модулю 2</b>	<b>31</b>	<b>12</b>	<b>10</b>			<b>9</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>6</b>			<b>17</b>
<b>Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов</b>												
<b>Тема 7.</b> Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	13	4	4			5	14	4	4			6
<b>Тема 8.</b> Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	13	4	4			5	14	4	4			6
<b>Тема 9.</b> Методы определения нормы товарных запасов	15,95	4	4			7,95	14,95	4	4			6,95

<b>Итого по смысловому модулю 3</b>	<b>41,95</b>	<b>12</b>	<b>12</b>			<b>17,95</b>	<b>42,95</b>	<b>12</b>	<b>12</b>			<b>18,95</b>
<b>Всего по смысловым модулям</b>	<b>105,95</b>	<b>36</b>	<b>34</b>			<b>35,95</b>	<b>104,95</b>	<b>28</b>	<b>26</b>			<b>50,95</b>
<b>Катт</b>	<b>1,8</b>	-	-	-	1,8	-	<b>2,8</b>	-	-	-	2,8	-
<b>СРэк</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>КЭ</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Каттэк</b>	<b>0,25</b>	-	-	-	0,25	-	<b>0,25</b>	-	-	-	0,25	-
<b>Всего часов:</b>	<b>108</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	-	<b>2,05</b>	<b>35,95</b>	<b>50</b>	<b>28</b>	<b>26</b>	-	<b>3,05</b>	<b>27,7</b>
<b>ИТОГО:</b>	<b>216</b>	<b>54</b>	<b>50</b>	-	<b>3,2</b>	<b>108,8</b>	<b>216</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	-	<b>4,7</b>	<b>131,3</b>

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СР – самостоятельная работа

## 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	1
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	1	1
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	2	1
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	2	1
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	2	1
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	2	2
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	2	2
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	2	2
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	2	1
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	4
13	Виды договоров в торговле	2	2
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	4	2
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	4	2
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	4	4
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	4	4

18	Методы определения нормы товарных запасов	4	4
Всего:		50	38

### 8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

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

### 9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка.	8	9
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	8	9
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	8	9
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	8	9
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	8	9
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	8	9
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	8	9
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	8,85	9,35
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	8	8
10	Значение и содержание закупочной работы	3	5
11	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	3	5
12	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	3	5
13	Виды договоров в торговле	3	5
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	3	6
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	3	6
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	5	6
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	5	6
18	Методы определения нормы товарных запасов	7,95	6,95
Всего:		108,8	131,3

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

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

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

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

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в 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.

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.

## **11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

### **Перечень типовых вопросов для оценивания знаний**

1. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.

2. Анализ основных источников поступления и оптимизация уровня товарных запасов в розничном торговом предприятии.

3. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).

4. Анализ условий договоров снабжения и методика отбора поставщиков.

5. Анализ потребительского рынка и эффективности коммерческих операций по формированию ассортимента торгового предприятия.

6. Анализ потребительских предпочтений и ассортиментная политика магазинов на потребительском рынке г. Донецка.

7. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.

8. Анализ эффективности коммерческих операций на региональном рынке (отдельных групп товаров) г. Донецка.

9. Анализ эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.

10. Анализ структуры товарооборота и эффективности реализации отдельного ассортимента

товаров на региональном рынке г. Донецка.

11. Анализ структуры доходов и затрат в организации закупки товаров на региональном рынке.
12. Ассортиментная и ценовая политика (универсамов и супермаркетов, универмагов) на современном этапе.
13. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.
14. Изучение спроса и формирование товарного ассортимента в розничном торговом предприятии.
15. Исследования эффективности ассортиментной и ценовой политики торгового предприятия.
16. Исследования эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики (продовольственных, непродовольственных) товаров в торговом предприятии.
17. Исследование эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
18. Исследование эффективности факторов, влияющих на результативность коммерческой деятельности торгового предприятия.
19. Исследование эффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.
20. Исследование потребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
21. Коммерческая деятельность фирмы на товарном рынке региона.
22. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
23. Оперативное планирование оптовых закупок (на примере торговых сетей).
24. Оперативное планирование оптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
25. Определение границ коммерческой деятельности с ориентацией на конкурентную среду.
26. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
27. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
28. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
29. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
30. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
31. Прогнозирование границ коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
32. Прогнозирование структуры товарооборота с ориентацией на объем целевой прибыли.
33. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
34. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
35. Сопоставимый анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
36. Сопоставимый анализ эффективности ассортиментной политики торговых предприятий различных форм собственности.
37. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
38. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота.

## **12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

1. Локтев Э.М. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч., заоч. формы обучения / Э.М. Локтев; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020. - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Локтев Э.М., Манаенко Е.И. Основы коммерческой деятельности (практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2021. - Локал. компьютер. сеть НБ.

### 13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения (1 семестр)\*

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	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по очно-заочной форме обучения (1 семестр)\*

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	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения (2 семестр)\*

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	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по очно-заочной форме обучения (2 семестр)\*

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	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

**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.

#### 14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

*Зачет (1 семестр)*

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	100
10	10	10	10	10	20	10	10	10	

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

*Зачет (2 семестр)*

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	100
10	10	10	10	10	20	10	10	10	

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей



Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

## 15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с.

### Дополнительная литература:

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 506с.

2. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 324 с.

3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / О. Н. Гутникова ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с.

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 400 с.

5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2018 — 307 с.

6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с.

7. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с.

8. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.

9. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1 : монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.] ; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с.

#### **Учебно-методические издания:**

1. Локтев Э.М. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020. - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Локтев Э.М., Манаенко Е.И. Основы коммерческой деятельности (практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2021. - Локал. компьютер. сеть НБ.

## **16. 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, сор. 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, сор. 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, сор. 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, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

6. Научная электронная библиотека [elibrary.ru](http://elibrary.ru) : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 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

10. 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.

11. 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.

12. Университетская библиотека онлайн : электрон. библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

## 17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Основы коммерческой деятельности» 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.

## 18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ 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 кафедры маркетинга и торгового дела, ученое звание канд.экон.наук, ученая степень отсутствует	Высшее, товароведение и коммерческая деятельность, товаровед-коммерсант	1. Удостоверение о повышении квалификации от 24.09.2022г. №612400026978, 24 часа, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»; 2. Удостоверение о повышении квалификации от 14.11.2022г. №340000181782, 72 часа, ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» («КФУ им. В.И. Вернадского»); 3. Удостоверение о повышении квалификации от 29.09.2023г. №612400037522, 36 часов, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»; 4. Удостоверение о повышении квалификации от 10.05.2023г. №7781084, 120 часов, ООО «РТС АКАДЕМИЯ»; 5. Удостоверение о повышении квалификации от 05.11.2024г. №УПК 24 183114, 18 часов, Центр дополнительного образования «Горизонт» Института русского языка Российского университета дружбы народов имени Патриса Лулумбы.