Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 17.11.2026 14:03:49
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

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.26 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Образовательная программа высшего образования	программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.07 Товароведение
Профиль	Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность
Факультет	маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс	очная форма обучения, 2 курс очно-заочная форма обучения, 3 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение,
профиль Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность
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 – 4</td><td>Укрупненная группа направленийподготовки 38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки 38.03.07 Товароведение</td></tr>
<tr><td>Модулей – 1</td><td rowspan="6">Профиль Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей – 3</td><td>2-й</td><td>3-й</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Общее количество

часов – 144</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>4-й</td><td>6-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>32 час.</td><td>16 час.</td></tr>
<tr><td rowspan="10">Количество часов в неделю для очной формыобучения:

аудиторных – 4;
самостоятельной работы обучающегося – 2,9</td><td rowspan="10">Программа высшего образования –программа бакалавриата</td><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>32 час.</td><td>16 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>46 час.</td><td>78 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:
(зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td>экзамен</td><td>экзамен</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 64:46

для очно-заочной формы обучения – 32:78

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 рыночнойэкономики;
- 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 коммерческойдеятельности предприятий.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.26 Коммерческая деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.07 Товароведение.

Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Организация торговли», «Инфраструктура товарного рынка», «Организация закупочной деятельности», а также прохождения производственной практики (коммерческой), производственной практики (производственной преддипломной практики), подготовке 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-3. Способен анализировать и оценивать конъюнктуру, товарного рынка совершенствует организацию торговли	ИДК-1$_{ПК-3}$. Знает основы коммерческой деятельности торговых предприятий ИДК-2$_{ПК-3}$. Анализирует структуру рынка ИДК-3$_{ПК-3}$. Организует и проводит изучение потребительского спроса, анализирует его результаты

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. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовыхторговых предприятий

Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночныхусловиях хозяйствования

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

Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий.

Тема 3. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сферекоммерческой деятельности.

Смысловой модуль 2. Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 4. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Тема 5. Обоснование объемов торговой деятельности предприятияс ориентацией на затраты.

Тема 6. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.

Тема 7. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.

Смысловой модуль 3. **Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.**

Тема 8. Значение и содержание закупочной работы.

Тема 9. Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров.

Тема 10. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.

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. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых торговых предприятий												
Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования												
Тема 1. Понятие, цель и сущность коммерческой деятельности в условиях рынка	12	4	4		4		9	1	1		7	
Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	12	4	4		4		9	1	1		7	
Тема 3. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговлив сфере коммерческой деятельности	8	2	2		4		10	1	1		8	
Всего по смысловому модулю 1	**32**	**10**	**10**	**-**	**12**	**-**	**28**	**3**	**3**	**-**	**22**	**-**

Смысловой модуль 2. Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия												
Тема 4. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	13	4	4		5		12	2	2		8	
Тема 5. Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	13	4	4		5		12	2	2		8	
Тема 6. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	13	4	4		5		12	2	2		8	
Тема 7. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	9	2	2		5		12	2	2		8	
Всего по смысловому модулю 2	**48**	**14**	**14**	**-**	**20**	**-**	**48**	**8**	**8**	**-**	**32**	**-**
Смысловой модуль 3. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров												
Тема 8. Значениеи содержание закупочной работы	13	4	4		5		12	2	2		8	
Тема 9. Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	9	2	2		5		12	2	2		8	
Тема 10. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	8	2	2		4		10	1	1		8	
Всего по смысловому модулю 3	**30**	**8**	**8**	**-**	**14**	**-**	**34**	**5**	**5**	**-**	**24**	**-**
Всего часов	**110**	**32**	**32**	**-**	**46**	**-**	**110**	**16**	**16**	**-**	**78**	**-**
ИК	**1**	**-**	**-**	**-**	**-**	1	**1**	**-**	**-**	**-**	**-**	1

Катт	**3,6**	**-**	**-**	-	-	3,6	**3,6**	**-**	**-**	-	-	3,6
СРэк	**-**	**-**	-	-	**-**	-	-	-	-	**-**	-	-
КЭ	**2**	**-**	**-**	-	-	2	**2**	**-**	**-**	-	-	2
Каттэк	**0,4**	**-**	**-**	-	-	0,4	**0,4**	**-**	**-**	-	-	0,4
Контроль	**27**	**-**	**-**	-	-	27	**27**	**-**	**-**	-	-	27
Итого	**144**	**32**	**32**	**-**	**46**	**34**	**144**	**16**	**16**	**-**	**78**	**34**

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, цель и сущность коммерческой деятельности в условиях рынка	4	1
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	4	1
3	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	2	1
4	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	4	2
5	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	4	2
6	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	4	2
7	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	2	2
8	Значение и содержание закупочной работы	4	2
9	Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	2	2
10	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	2	1
Всего:		16	32

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

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

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Понятие, цель и сущность коммерческой деятельности в условиях рынка	4	7
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	4	7
3	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	4	8
4	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	5	8
5	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	5	8
6	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	5	8
7	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	5	8
8	Значение и содержание закупочной работы	4	8
9	Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	4	8
10	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	4	8
Всего:		78	46

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, очно-заочной форме обучения[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) - доклад, сообщение (темы 1-9)	5 5	5 5
- тестирование (темы 1-9)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 1-9) - контрольная работа (темы 1-9)	2 5	6 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. Базисные условия поставки товаров.
2. Договор поставки – нормативно-правовая основа, регламентирующая процесс товародвижения.
3. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
4. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
5. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
6. Методика определения объёмов поступления товаров.
7. Методика отбора поставщиков.
8. Оперативное планирование оптовых закупок.
9. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
10. Организационные формы закупки товаров, их характеристика и условия использования.
11. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
12. Основные источники поступления товаров в торговую сеть.
13. Основные показатели эффективности использования материально-технической базы торговли.
14. Особенности развития коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях рыночной экономики.

15. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
16. Пути повышения эффективности коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия.
17. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
18. Резервы роста доходов и сокращение расходов в организации движения товара.
19. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции
20. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.
21. Характеристика внешней и внутренней среды предприятия.
22. Хозяйственные риски в торговле и механизм их ограничения.
23. Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.
24. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.
25. Эффективность коммерческих операций по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров.

Тематика курсовых работ

1. Анализ эффективности выпуска собственной продукции в крупных предприятиях розничной и оптовой торговли.
2. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.
3. Анализ основных источников поступления и оптимизация уровня товарных запасов в розничном торговом предприятии.
4. Анализ основных технико-экономических показателей складских операций и их влияние на эффективность работы оптового предприятия.
5. Анализ состояния и перспективы развития фирменной торговли в городе.
6. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
7. Анализ структуры доходов и затрат в организации закупки товаров на региональном рынке.
8. Анализ структуры товарооборота и эффективности реализации отдельного ассортимента товаров на региональном рынке г. Донецка.
9. Анализ условий договоров снабжения и методика отбора поставщиков.
10. Анализ факторов, которые влияют на повышение эффективности использования розничной торговли.
11. Анализ эффективности коммерческих операций торгового предприятия.
12. Анализ эффективности работы магазина типа супермаркет.
13. Анализ потребительского рынка и эффективности коммерческих операций по формированию ассортимента торгового предприятия.
14. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
15. Анализ эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.
16. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.
17. Изучение спроса и формирование товарного ассортимента в розничном торговом предприятии.
18. Исследование эффективности факторов, влияющих на результативность коммерческой деятельности торгового предприятия.
19. Исследование потребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
20. Исследование эффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.

21. Исследования эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики (продовольственных, непродовольственных) товаров в торговом предприятии.
22. Коммерческая деятельность торгового предприятия, пути ее совершенствования и повышения эффективности.
23. Коммерческая деятельность фирмы на потребительском рынке.
24. Коммерческие и технологические операции оптовых предприятий, пути совершенствования и повышения эффективности.
25. Коммерческие операции по оптовой продаже товаров и их эффективность
26. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
27. Маркетинговая политика распределения и организация движения товаров.
28. Маркетинговые исследования повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы.
29. Маркетинговые исследования эффективности торговой деятельности предприятия на потребительском рынке (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
30. Маркетинговый анализ эффективности каналов распределения потребительских товаров в городе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
31. Оперативное планирование оптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
32. Определение границ коммерческой деятельности с ориентацией на конкурентную среду.
33. Оптимизация товарных запасов в разных каналах движения товара (продовольственных, непродовольственных товаров).
34. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
35. Организация и пути повышения эффективности розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами в городе (на примере любой группы товаров).
36. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
37. Организация и эффективность оптовой продажи товаров (на примере оптового предприятия).
38. Организация и эффективность товароснабжения розничной торговой сети.
39. Основные составляющие уровня культуры обслуживания и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
40. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
41. Прогнозирование структуры товарооборота с ориентацией на объем целевой прибыли.
42. Прогнозирование границ коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
43. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
44. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
45. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
46. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
47. Сопоставимый анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
48. Специализация розничной торговой сети и ее влияние на эффективность торговой деятельности.
49. Сравнительный анализ каналов распределения товаров, которые поступают из разных источников.

50. Сравнительный анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
51. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
52. Услуги и сервис в торговом предприятии, пути развития и повышения эффективности.
53. Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.
54. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия.
55. Эффективность коммерческих операций по оптовым закупкам и оптовой продажи товаров (на примере крупного оптового предприятия).

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

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

Курсовая работа

Основная часть, балл	**Оформление, балл**	**Защита работы, балл**	**Максимальная сумма баллов**
60	15	25	100

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 38.03.07 Товароведение 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 38.03.07 Товароведение 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 Б.1.В.26 Коммерческая деятельность

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Профиль: Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность

Трудоемкость учебной дисциплины: 4 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-3. Способен анализировать и оценивать конъюнктуру, товарного рынка совершенствует организацию торговли	ИДК-1$_{ПК-3}$. Знает основы коммерческой деятельности торговых предприятий ИДК-2$_{ПК-3}$. Анализирует структуру рынка ИДК-3$_{ПК-3}$. Организует и проводит изучение потребительского спроса, анализирует его результаты

Смысловые модули и темы дисциплины:

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

Смысловой модуль 2. Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия.

Тема 4. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий.

Тема 5. Обоснование объемов торговой деятельности предприятияс ориентацией на затраты.

Тема 6. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.

Тема 7. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.
Смысловой модуль 3. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров.
Тема 8. Значение и содержание закупочной работы.
Тема 9. Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров.
Тема 10. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.

Форма промежуточной аттестации: 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)