

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 02.03.2025 17:58:50  
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  
«28» 02 2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.09 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль Маркетинг

Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:

очная форма обучения 3 курс

очно-заочная форма обучения 3 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

**Донецк  
2024**

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг 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

*И.М. Рвачёва*

(подпись)



И.М. Рвачёва  
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

*Д.В. Махносов*

(подпись)

Д.В. Махносов  
(инициалы, фамилия)



Дата « 24 » 02 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от « 28 » 02 2024 года № 4

Председатель

*Л.В. Крылова*

(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 – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 1	Профиль Маркетинг	Год подготовки	
Смысловых модулей – 3		3-й	3-й
Общее количество часов – 108		Семестр	
		5-й	6-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения:  аудиторных – 3; самостоятельной работы обучающегося – 1,26	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		36 час.	14 час.
		Лабораторные занятия	
		___ час.	___ час.
		Самостоятельная работа	
		22,7 час.	52,3 час.
		Индивидуальные задания*:	
		ЗТМК	-
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
экзамен	экзамен		

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

для очной формы обучения – 54:22,7

для очно-заочной формы обучения – 28:52,3

## 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.В.09 Коммерческая деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг. При ее освоении используются 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, подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена, выполнения, 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>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-1 <sub>ПК2</sub> Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики ИДК-2 <sub>ПК2</sub> Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга ИДК-3 <sub>ПК2</sub> Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации

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. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых торговых предприятий**

#### **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 предприятия с 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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						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. Организация коммерческой деятельности розничных и оптовых торговых предприятий</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования</b>												
<b>Тема 1.</b> Понятие, цель и сущность коммерческой деятельности в условиях рынка	8	2	4			2	7	1	1			5
<b>Тема 2.</b> Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	8	2	4			2	7	1	1			5
<b>Тема 3.</b> Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	8	2	4			2	7	1	1			5
<b>Итого по смысловому модулю 1</b>	<b>24</b>	<b>6</b>	<b>12</b>			<b>6</b>	<b>21</b>	<b>3</b>	<b>3</b>			<b>15</b>
<b>Смысловой модуль 2. Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия</b>												
<b>Тема 4.</b> Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	8	2	4			2	9	2	2			5
<b>Тема 5.</b> Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	8	2	4			2	9	2	2			5

<b>Тема 6.</b> Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	8	2	4			2	9	2	2			5
<b>Тема 7.</b> Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	8	2	4			2	9	2	2			5
<b>Итого по смысловому модулю 2</b>	<b>32</b>	<b>8</b>	<b>16</b>			<b>8</b>	<b>36</b>	<b>8</b>	<b>8</b>			<b>20</b>
<b>Смысловой модуль 3. Коммерческие операции по оптовой закупке товаров</b>												
<b>Тема 8.</b> Значение и содержание закупочной работы	8	2	4			2	7	1	1			5
<b>Тема 9.</b> Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	7,7	1	2			4,7	9,3	1	1			7,3
<b>Тема 10.</b> Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	5	1	2			2	7	1	1			5
<b>Итого по смысловому модулю 3</b>	<b>20,7</b>	<b>4</b>	<b>8</b>			<b>8,7</b>	<b>23,3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>			<b>17,3</b>
<b>Всего по смысловым модулям</b>	<b>76,7</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	-	-	<b>22,7</b>	<b>80,3</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	-	-	<b>52,3</b>
<b>ИК</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Катт</b>	<b>0,9</b>	-	-	-	0,9	-	<b>1,4</b>	-	-	-	1,4	-
<b>СРэк</b>	<b>28</b>	-	-	-	28	-	<b>23,9</b>	-	-	-	23,9	-
<b>КЭ</b>	<b>2</b>	-	-	-	2	-	<b>2</b>	-	-	-	2	-
<b>Каттэк</b>	<b>0,4</b>	-	-	-	0,4	-	<b>0,4</b>	-	-	-	0,4	-
<b>ИТОГО</b>	<b>108</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	-	<b>31,3</b>	<b>22,7</b>	<b>108</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	-	<b>27,7</b>	<b>52,3</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, 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	4	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	4	2
8	Значение и содержание закупочной работы	4	1
9	Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	2	1
10	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	2	1
Всего:		36	14

## 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, цель и сущность коммерческой деятельности в условиях рынка	2	5
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	2	5
3	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	2	5
4	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	2	5
5	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	2	5
6	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	2	5
7	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	2	5
8	Значение и содержание закупочной работы	2	5



9	Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров	4,7	7,3
10	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	2	5
Всего:		22,7	52,3

## **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. Коммерческая деятельность // Локтев Э.М. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине 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; 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. Коммерческая деятельность // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: 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; 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\*

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	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по заочной форме обучения\*

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	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной 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.

### 14. 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
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	60	100
3	2	5	5	5	5	5	5	5			

Примечание. T1, T2, ... T10 – 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. Коммерческая деятельность // Локтев Э.М. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине 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; 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. Коммерческая деятельность // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: 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; 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 «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.

## 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 Лумумбы.