

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 04.03.2025 09:49:37
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2


**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической

работе  Л.В. Крылова
«28» 02 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.19 Коммерция в сфере обращения**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело


Направленность (профиль): Коммерция

**Уровень высшего
образования: Бакалавриат**

Москва – Донецк – 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерция в сфере обращения» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:
- в 2024 г. – для очной формы обучения

Разработчик:

Манаенко Е.И., доцент кафедры маркетинга и торгового дела 

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол от «20» 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

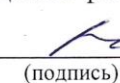

(подпись)



И.М. Рвачёва
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела


(подпись)

Д.В. Махносов
(инициалы, фамилия)

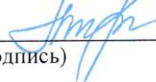
Дата «24» 02 2024 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» 02 2024 года № 4

Председатель 
(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 образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 7	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	обязательная	
	Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело		
Модулей – 2	Профиль Коммерция	Год подготовки	
Смысловых модулей – 6		1-й	час.
Общее количество часов – 252		Семестр	
		1-й, 2-й	час.
	Лекции		
	36 час.	час.	
Количество часов в неделю для очной формы обучения: 1-й семестр аудиторных – 3,4; самостоятельной работы обучающегося – 2,82 2-й семестр аудиторных – 1,6; самостоятельной работы обучающегося – 3,16	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		52 час.	час.
		Лабораторные занятия	
		час.	час.
		Самостоятельная работа	
		105 час.	час.
		Индивидуальные задания*:	
		6ТМК, КР	
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
зачет, экзамен			

* 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 – 58:48

2 семестр

для очной формы обучения – 30:57

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины:

формирование у обучающихся навыков применения методов торгово-технологического проектирования в решении задачи выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле с использованием современных технологий организации и управления торговым бизнесом.

Задачи учебной дисциплины:

- формирование навыков анализа мотивов и закономерностей поведения экономических субъектов, ситуаций на различных рынках, динамики уровня цен и объёмов производства, предложений решений для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне;
- формирование навыков определения ресурсного обеспечения для поиска и внедрения организационно-управленческих решений;
- формирование навыков оценки вероятности рисков и ограничений времени поставленных профессиональных задач, осуществления выбора наиболее оптимальных решений, в том числе, в условиях неопределённости.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.О.19 Коммерция в сфере обращения относится к обязательной части ОПОП ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция.

При ее освоении используется знания дисциплин: «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Торговое дело». Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Предпринимательство», «Ресурсы торговли», а также прохождения торгово-экономической, 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>	<i>Результаты обучения (знания, умения)</i>
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне.	ОПК-3.2. У-1. Умеет выявлять причины и закономерности, обуславливающие специфику торгово-экономических процессов на микроуровне
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения.	ОПК-4.1. З-1. Знает традиционные методы исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Результаты обучения (знания, умения)</i>
		ОПК-4.1. У-1. Умеет определять основные экономические показатели на основании финансовой, бухгалтерской и иной документации и формировать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности субъектов отрасли
	ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения в решении поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределенности	ОПК-4.2. У-1. Умеет проводить экономические расчеты для принятия оптимальных управленческих решений по планированию и организации профессиональной деятельности

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

– традиционные методы исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации и способы использования полученных сведений для принятия управленческих решений

уметь:

– выявлять причины и закономерности, обуславливающие специфику торгово-экономических процессов на микроуровне

– определять основные экономические показатели на основании финансовой, бухгалтерской и иной документации и формировать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности субъектов отрасли

– проводить экономические расчеты для принятия оптимальных управленческих решений по планированию и организации профессиональной деятельности

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						заочная форма обучения						
	всего	в том числе					всего	в том числе					
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СР ⁵		л	п	лаб	инд	СР	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования													
Смысловой модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности в рыночных условиях хозяйствования													
Тема 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	9	2	2			5							

Тема 2. Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	8	1	2			5						
Тема 3. Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	8	1	2			5						
Тема 4. Понятие и сущность понятия эластичности спроса	8	1	2			5						
Тема 5. Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	8	1	2			5						
Итого по смысловому модулю 1	41	6	10			25						
Смысловой модуль 2. Основы анализа и оценки коммерческой деятельности торгового предприятия												
Тема 6. Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	16	4	6			6						
Тема 7. Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	12	2	4			6						
Итого по смысловому модулю 2	28	6	10			12						
Смысловой модуль 3. Основы формирования ассортиментной и ценовой политики предприятий торговли												
Тема 8. Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли.	24	8	10			6						
Тема 9. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	13	4	4			5						
Итого по смысловому модулю 3	37	12	14			11						
Всего по смысловым модулям	106	24	34			48						
КСР	2					2						
Всего часов:	108	24	34			48						
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	8	1	1			6						

Тема 2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	8	1	1			6						
Тема 3. Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	9	1	2			6						
Итого по смысловому модулю 1	25	3	4			18						
Смысловой модуль 2. Договоры в торговле												
Тема 4. Виды договоров в торговле	10	1	2			7						
Тема 5. Особенности и содержание договоров на поставку товаров	10	1	2			7						
Тема 6. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	10	1	2			7						
Итого по смысловому модулю 2	30	3	6			21						
Смысловой модуль 3. Организация закупки товаров и формирование товарных запасов												
Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация.	10	2	2			6						
Тема 8. Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	10	2	2			6						
Тема 9. Методы определения нормы товарных запасов	12	2	4			6						
Итого по смысловому модулю 3	32	6	8			18						
Всего по смысловым модулям	87	12	18			57						
<i>КСР</i>	2					2						
<i>КоР</i>	2					2						
<i>СРП</i>	2					2						
<i>СРэк</i>	1					1						
<i>Каттэк</i>	18					18						
<i>Контроль</i>	32					32						
Всего часов:	144	12	18			57	57					
ИТОГО	252	36	52			59	105					

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	заочная форма
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка	2	
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	2	
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	2	
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	2	
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	2	
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	6	
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	4	
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	10	
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	4	
10	Значение и содержание закупочной работы	1	
11	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	1	
12	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	2	
13	Виды договоров в торговле	2	
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	2	
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	2	
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	2	
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	2	
18	Методы определения нормы товарных запасов	4	
Всего:		52	

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

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

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Понятие и содержание коммерческой	5	

	деятельности в условиях рынка		
2	Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий	5	
3	Основные элементы потребительского рынка и механизм их взаимодействия	5	
4	Понятие и сущность понятия эластичности спроса	5	
5	Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности	5	
6	Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий	6	
7	Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты	6	
8	Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли	6	
9	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары	5	
10	Значение и содержание закупочной работы	6	
11	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров	6	
12	Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения	6	
13	Виды договоров в торговле	7	
14	Особенности и содержание договоров на поставку товаров	7	
15	Базисные условия поставки в договоре купли-продажи	7	
16	Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация	6	
17	Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами	6	
18	Методы определения нормы товарных запасов	6	
Всего:		105	

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

учётom 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

Тематика курсовых работ:

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 потребительских предпочтений и ассортиментная политика магазинов на потребительском рынке г. Донецка.
4. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
5. Анализ структуры доходов и затрат в организации закупки товаров на региональном рынке.
6. Анализ структуры товарооборота и эффективности реализации отдельного ассортимента товаров на региональном рынке г. Донецка.
7. Анализ эффективности коммерческих операций торгового предприятия.
8. Анализ потребительского рынка и эффективности коммерческих операций по формированию ассортимента торгового предприятия.
9. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
10. Анализ эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.
11. Исследование потребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
12. Исследование эффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.
13. Исследования эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики (продовольственных, непродовольственных) товаров в торговом предприятии.
14. Коммерческая деятельность торгового предприятия, пути ее совершенствования и повышения эффективности.

15. Коммерческая деятельность фирмы на потребительском рынке.
16. Коммерческие и технологические операции оптовых предприятий, пути совершенствования и повышения эффективности.
17. Коммерческие операции по оптовой продаже товаров и их эффективность
18. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
19. Маркетинговые исследования повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы.
20. Маркетинговые исследования эффективности торговой деятельности предприятия на потребительском рынке (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
21. Маркетинговый анализ эффективности каналов распределения потребительских товаров в городе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
22. Оперативное планирование оптовых закупок (на примере торговых сетей).
23. Оптимизация товарных запасов в разных каналах движения товара (продовольственных, непродовольственных товаров).
24. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
25. Организация и эффективность оптовой продажи товаров (на примере оптового предприятия).
26. Организация и эффективность товароснабжения розничной торговой сети.
27. Основные составляющие уровня культуры обслуживания и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
28. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
29. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
30. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
31. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
32. Резервы роста доходов и сокращение расходов в организации движения товара.
33. Сопоставимый анализ эффективности ассортиментной политики торговых предприятий различных форм собственности.
34. Сравнительный анализ каналов распределения товаров, которые поступают из разных источников.
35. Сравнительный анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
36. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
37. Услуги и сервис в торговом предприятии, пути развития и повышения эффективности.
38. Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.
39. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия.
40. Эффективность коммерческих операций по оптовым закупкам и оптовой продаже товаров (на примере крупного оптового предприятия).

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по учебной дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Манаенко Е.И. практикум по учебной дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;

3. Манаенко Е.И. методические рекомендации и указания по выполнению курсовой работы по учебной дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - 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 1,3,5, 6,9)	5	25
- тесты (3 ТМК)	5	15
- разноуровневые задачи (темы 4,6,7,8)	5	20
- практическое задание (темы 7,8)	5	10
- контрольная работа (3ТМК)	10	30
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
Итого за семестр		<i>100</i>

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 2,3,5)	5	15
- тесты (3 ТМК)	5	15
- разноуровневые задачи (темы 3,9)	5	10
Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	<i>40</i>
Итого за семестр		<i>100</i>

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации (вопросы к зачету)

1. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
2. Виды покупательского спроса. Методы изучения потребительского спроса.
3. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
4. Коммерческие операции по оптимизации структуры товарооборота.
5. Маркетинговые показатели ассортимента.
6. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
7. Методика и порядок определения показателя безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия.
8. Методика и порядок определения точки безубыточности товарооборота.
9. Методика и порядок определения точки минимального уровня рентабельности.
10. Методика определения эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
11. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
12. Основные источники формирования доходов торгового предприятия. Порядок определения уровня доходов от реализации.
13. Основные методы ценообразования в торговле.
14. Основные пути повышения уровня доходов.
15. Основные пути снижения уровня издержек обращения.
16. Основные статьи издержек обращения в торговом предприятии.
17. Основные условия формирования рыночных отношений.
18. Основные элементы потребительского рынка товаров и механизм их взаимодействия.
19. Основные показатели эффективности использования материально-технической базы торговли.
20. Основные экономические показатели, характеризующие торговую-оперативную деятельность предприятия.
21. Особенности развития коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях рыночной экономики.
22. Прогнозирование структуры товарооборота с ориентацией на объем целевой прибыли.
23. Прогнозирование границ коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
24. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
25. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
26. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.
27. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
28. Структура товарооборота и доходов от реализации.
29. Характеристика внешней и внутренней среды предприятия.
30. Хозяйственные риски в торговле и механизм их ограничения.

Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации (вопросы к экзамену)

1. Базисные условия поставки товаров.
2. Договор поставки – нормативно-правовая основа, регламентирующая процесс товародвижения.
3. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
4. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
5. Методика определения объёмов поступления товаров.
6. Методика определения оптимального товарного запаса для склада.
7. Методика отбора поставщиков.

8. Оперативное планирование оптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
9. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
10. Определение периодичности и частоты завоза товаров в торговую сеть и их влияние на величину затрат в товародвижении.
11. Организационные формы закупки товаров, их характеристика и условия использования.
12. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
13. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
14. Основные источники поступления товаров в торговую сеть.
15. Показатели учета и эффективности использования товарных запасов. Порядок определения коэффициента ритмичности поставки.
16. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
17. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
18. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль запустелением товаров.
19. Расчет оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
20. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
21. Роль и функции оптовой торговли в организации товародвижения.
22. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение, классификация и оптимизация.
23. Требования и основные стадии планирования процесса товароснабжения.
24. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
25. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Зачет

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			
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

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			
3	2	5	5	5	5	5	5	5			

Примечание. T1, T2, ... T10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Курсовая работа

Пояснительная записка, балл	Иллюстративная часть, балл	Защита работы, балл	Максимальная сумма баллов
До 40 баллов	До 20 баллов	До 40 баллов	100

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. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по учебной дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;
2. Манаенко Е.И. практикум по учебной дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;
3. Манаенко Е.И. методические рекомендации и указания по выполнению курсовой работы по учебной дисциплине Коммерция в сфере обращения» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - 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://bookonline.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, 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. Семьякин, 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. библ. 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 «Коммерция в сфере обращения» 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,	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

		ученая степень отсутствует		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 государственной 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.
--	--	-------------------------------	--	--