

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Донецкий государственный университет»

Учетно-финансовый факультет
Кафедра коммерции и таможенного дела

УТВЕРЖДАЮ
проректор

_____ П. А. Машаров
«17» апреля 2025 г.
МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа специалитета
Специальность	38.05.02 Таможенное дело
Специализация	Таможенное дело
Квалификация	Специалист таможенного дела
Форма обучения	Очная, заочная

Рабочая программа может быть адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Коммерческая деятельность»** для обучающихся по специальности 38.05.02 Таможенное дело (Специализация: Таможенное дело) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – специалитет по специальности 38.05.02 Таможенное дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «25» ноября 2020 г. № 1453 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2025 года.

Разработчик:

старший преподаватель кафедры коммерции и
таможенного дела

Н. А. Баркалова

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 11.04.2025 г. № 8а.

Заведующий кафедрой

О. Н. Головинов

СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
16.04.2025 г.

Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.

Протокол от 15.04.2025 г. № 6

Председатель

А. А. Блажевич

Руководитель основной образовательной
программы, д-р экон. наук, проф.
11.04.2025 г.

О. Н. Головинов

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной дисциплины:

дисциплины программы специалитета: Политэкономия, Внешнеэкономическая деятельность.

1.2. Дисциплины, курсовые работы и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Производственная практика: преддипломная практика, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.05.02 Таможенное дело (Специализация: Таможенное дело)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М5.9 Коммерческая деятельность
Часть образовательной программы	Базовая (обязательная) часть
Количество зачетных единиц / всего часов	4 /144

В случае предъявления от обучающегося или его родителя (законного представителя) заявления на обучение по адаптированной образовательной программе высшего образования, подкрепленного заключением психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) или медико-социальной экспертизы (МСЭ) с рекомендациями создания индивидуальной программы реабилитации и абилитации (ИПРА), данная рабочая программа может быть адаптирована с учетом индивидуальных особенностей здоровья обучающегося.

2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы	всего	
Очная	1	2	17	–	34	93	144	зачёт
Заочная	1	2	6	–	4	134	144	зачёт

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у будущих специалистов соответствующей теоретической подготовки и практических навыков ведения экономической работы, освоение основного экономического инструментария, приобретение знаний и умений в области экономической оптимизационной деятельности.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
-------------	------------	---------------------

ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения (оперативного и стратегического уровней) в профессиональной деятельности	ОПК-3.1. Знает основные теории и модели принятия управленческих решений, а также методы анализа и структурирования проблем управления. Умеет собирать и анализировать информацию для обоснования управленческих решений, разрабатывать альтернативные варианты решений и оценивать их риски и последствия.	ОПК-3.1.1. Умеет собирать и анализировать информацию для обоснования управленческих решений, разрабатывать альтернативные варианты решений и оценивать их риски и последствия. Владеет навыками выбора оптимального управленческого решения, разработки планов реализации решений и контроля их исполнения.
---	---	---

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Тема 1. Коммерческая организация в условиях рыночной среды	1.1. Предприятие как основное звено рыночной экономики 1.2. Классификация организаций 1.3. Производственная и организационная структура построения предприятия, службы предприятия 1.4. Внутренняя и внешняя среда организации
Тема 2. Методологические и практические основы функционирования коммерческой организации	2.1. Товарная политика предприятия, жизненный цикл товара 2.2. Маркетинговая деятельность организации 2.3. Предпринимательская деятельность, ее формы и виды 2.4. Лизинговые операции в практике работы организаций
Тема 3. Основной капитал, основные фонды и нематериальные активы коммерческой организации	3.1. Понятие капитала. Экономическая сущность производственных фондов, классификация основных средств 3.2. Формы учета и методы оценки основных средств 3.3. Износ и амортизация основных фондов и

	нематериальных активов 3.4. Показатели использования, наличия, движения и состояния основных производственных фондов
Тема 4. Оборотный капитал коммерческой организации	4.1. Понятие, состав и структура оборотных средств 4.2. Нормирование оборотных средств 4.3. Показатели и пути лучшего использования оборотных средств
Тема 5. Трудовые ресурсы, производительность труда и его оплата в коммерческой организации	5.1. Трудовые ресурсы предприятия, их состав и характеристик 5.2. Организация оплаты труда: сущность, принципы, тарифная система, формы и системы оплаты труда, определение фонда заработной платы 5.3. Проблемы совершенствования оплаты труда в условиях рыночной экономики. Зарубежный опыт оплаты труда
Тема 6. Издержки производства и себестоимость продукции (работ, услуг)	6.1. Понятие себестоимости продукции (работ, услуг) и ее значение 6.2. Классификация затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) 6.3. Группировка затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции 6.4. Виды калькуляции и методы калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) 6.5. Основные направления снижения издержек производства

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 1, семестр – 2.

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
Тема 1. Коммерческая организация в условиях рыночной среды	4	–	4	16	24
Тема 2. Методологические и практические основы функционирования коммерческой организации	2	–	6	16	24
Тема 3. Основной капитал, основные фонды и нематериальные активы коммерческой организации	4	–	4	16	24
Тема 4. Оборотный капитал коммерческой организации	2	–	6	16	24
Тема 5. Трудовые ресурсы, производительность труда и его оплата в коммерческой организации	2	–	8	14	24
Тема 6. Издержки производства и	3	–	6	15	24

себестоимость продукции (работ, услуг)					
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	17	–	34	93	144

6.3 Форма обучения –заочная, курс – 1, семестр – 2.

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
Тема 1. Коммерческая организация в условиях рыночной среды	1	–	1	22	24
Тема 2. Методологические и практические основы функционирования коммерческой организации	1	–	-	25	26
Тема 3. Основной капитал, основные фонды и нематериальные активы коммерческой организации	1	–	1	22	24
Тема 4. Оборотный капитал коммерческой организации	1	–	-	25	26
Тема 5. Трудовые ресурсы, производительность труда и его оплата в коммерческой организации	1	–	1	20	22
Тема 6. Издержки производства и себестоимость продукции (работ, услуг)	1	–	1	20	22
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	6	–	4	134	144

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Контрольные вопросы

1. Понятие коммерческой организации как субъекта рыночной экономики
2. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
3. Основные принципы коммерческой деятельности.
4. Характер и содержание процессов выполняемых в торговле.
5. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
6. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
8. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.
9. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров.
10. Методы розничной продажи товаров.
11. Классификация розничных торговых предприятий.
12. Характеристика розничных торговых предприятий.
13. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.

14. Сущность и содержание закупочной работы.
15. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
Классификация поставщиков.
16. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
17. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
18. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
19. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.
20. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
21. Организаторы торгового оборота: товарные биржи, аукционы, ярмарки, оптовые рынки.
22. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
23. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика
24. Организация малого бизнеса в торговле, проблемы и перспективы.
25. Складской технологический процесс и принципы его организации.
26. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
27. Технология хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении и мероприятия по их предотвращению.
28. Организация и технология отпуска товаров со склада.
29. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
30. Договор поставки товаров:
31. Заявки и заказы на товары.
32. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
33. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.
34. Понятие и правовое регулирование договоров.
35. Виды договоров, применяемых в торговле.
36. Порядок заключения и исполнения договоров.
37. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.
38. Изменения и расторжение договора.
39. Культура торгового обслуживания.
40. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине.
41. Методы продажи товаров при магазинной форме. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров.
42. Внемагазинные формы продажи товаров.
43. Активные формы продажи товаров.
44. Услуги розничной торговли.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Этапы возникновения и развития коммерческой деятельности и торгового дела.
2. Виды торговли по объемам продаж.
3. Специфика осуществления розничной торговли.
4. Основные формы оптовой торговли.
5. Розничная продажа товаров: определение и виды.
6. Отличительные признаки оптовой и розничной торговли.

7. Основные причины увеличения значения розничной торговли.
8. Процесс товародвижения как одна из категорий коммерческой деятельности.
9. Процесс доведения товаров от производителей до потребителей.
10. Производство и реализация сезонных товаров.
11. Процесс товародвижения – факторы влияния.
12. Транспортные факторы в коммерческой деятельности.
13. Основные виды договоров в коммерческой деятельности.
14. Принципы действия договора.
15. Отличия между реальным и консенсуальным договором.
16. Соответствие договора закону.
17. Особенности дополнительного договора.
18. Отличия возмездного и безвозмездного договора.
19. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
20. Виды торговли по месту купли-продажи товаров.
21. Организация торгового дела и коммерческой деятельности: виды, функции и задачи.
22. Понятие и сущность процесса товародвижения.
23. Понятие и регулирование договоров.
24. Классификация договоров.
25. Порядок заключения и исполнения договоров.
26. Изменение и расторжение договора.
27. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
28. Составляющие элементы технологического процесса и виды помещений на складе.
29. Особенности осуществления приемки товаров на складе.
30. Правила хранения товаров на складе.
31. Этапы отгрузки товаров со склада в коммерческой деятельности.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний, обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже. Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

8.1. Семестр 2 очная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

8.2 Семестр 2 заочная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия проводятся в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Для проведения занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя, выход в Интернет – проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 8-го учебного корпуса (ауд. 105), материально-техническую базу учебной лаборатории кафедры «Коммерция и таможенное дело».

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

10.1. Основная литература

1. Баркалова Н.А. Коммерческая деятельность : учебно-методическое пособие / Н.А. Баркалова. – Донецк: ДонНУ, 2022. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.
2. Акмаева Р. И. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие для вузов / Р. И. Акмаева, Н. Ш. Елифанова. Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. 494 с.

3. Бринк И. Ю. Бизнес-план предприятия: теория и практика: учебно-практическое пособие / И. Ю. Бринк, Н. А. Савельева. Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. 384 с.
4. Волков О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Складенко. 2-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2017. 264 с.
5. Ворст Й. Экономика фирмы: учебник / Й. Ворст, П. Ревентлоу; пер. с дат. А. Н. Чеканского, О. В. Рождественского. Москва: Высшая школа, 2020. 272 с.

10.2. Дополнительная литература

6. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие, Минск 2010. – 123 с.
7. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. — М.: Экономика, 2019. — 88 с.
8. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. — М.: Экономика, 2018. — 224 с.
9. Виноградова С.Н. Организация и технологии торговли. — Мн.: Высшая школа, 2019. — 132 с.
10. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник, М.: 2018 г. — 12 с.
11. Коммерческая деятельность С.Н. Виноградова, Минск, Высшая школа 2017г. — 88 с.
12. Коммерческая деятельность Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина, третье издание Москва 2016г. — 46 с.
13. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива — СПб.: Перспектива, 2016. — 132 с.
14. Теория статистики: Учебник. / Под ред. проф. Г.Л. Громыко. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 414с.
15. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - М.: Финансы и статистика, 2008.
16. Раицкий К.А. Экономика предприятия. — М.: «ЮНИТИ», 2018.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Мн.: ООО «Новое знание», 2000.
18. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. Градова А.П. — СПб.: Специальная литература, 2017.
19. Брагин Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:ИНФРА-М, 2012.- 560с.
20. Голубкова Е.Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продажи// Маркетинг в России и за рубежом: Журнал. — М.- 2018.- июль- август (№4).- с.79-89.
21. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2016. — 352 с.: ил. - (Серия «Учебник для вузов»).
22. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехтасева Е.Л. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учебник для нач.проф.образования: Учеб.пособие для сред.проф.образования. — Под ред. А.Н. Неверова, Т.И. Чалых. — 3-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2004. — 464с.
23. Хитрости продавцов, или Модное слово «мерчандайзинг»// Информационно-образовательный журнал: Менеджер Тольятти. — 2003. апрель — май (№4-5).- С.72-75.
24. Закон РФ «О защите прав потребителей».
25. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ; Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.
2. **eLIBRARY.RU:** научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»:** сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
4. Электронно-библиотечная система **«Лань»:** [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания Сетевой электронной библиотеки, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
5. **ЭБС Юрайт:** электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://urait.ru/library/svobodnyy-dostup/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания свободного доступа, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
6. **Электронно-библиотечная система ДонГУ:** сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
7. **Электронный каталог** Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.
8. **Электронный архив ДонГУ:** раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный.

12. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)
4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).