

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

АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы	Экономическая политика в сфере торговых отношений
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная

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

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Анализ предоставления торговых услуг»** для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 963 (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 программы бакалавриата: Введение в специальность, Электронная коммерция, Деловые переговоры и этика товарного бизнеса, Инфраструктура товарного рынка.

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

Дисциплины: Товароведение продовольственных товаров, Торговое предпринимательство. Товароведение непродовольственных товаров, Коммерческая деятельность торговых организаций.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ОД.13 Анализ предоставления торговых услуг
Часть образовательной программы	Вариативная часть: выбор вуза
Количество зачетных единиц / всего часов	3 / 108

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	3	5	17	–	34	57	108	экзамен
Очная, всего	3	5	17	–	34	57	108	экзамен

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у студентов общих знаний о торговой деятельности, особенностях использования таких знаний о сфере торговли в профессиональной деятельности специалиста торгового дела.

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

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Разрабатывает план осуществления торговой деятельности, в частности по предоставлению торговых услуг	УК-2.1.1. Знает принципы предоставления торговых услуг и использует их в практической деятельности
УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1 Разрабатывает план и осуществляет мероприятия по осуществлению социального взаимодействия в сфере торговли	УК-3.1.1 Знает методы и способы социального взаимодействия в команде в рамках осуществления управления торговым делом
УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.1 Разрабатывает мероприятия по предоставлению услуг в торговой деятельности с использованием деловых коммуникаций	УК-4.1.1 Знает и использует методы осуществления деловых коммуникаций при предоставлении услуг в сфере торговли

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
1. Теоретические основы предоставления торговых услуг	1.1. Предмет и содержание курса торгового дела. 1.2. Этапы возникновения и развития розничной торговли. 1.3. Организация торгового дела: виды, функции и задачи. 1.4. Понятие и сущность процесса товародвижения.
2. Договоры в торговле.	2.1. Понятие и регулирование договоров. 2.2. Классификация договоров. 2.3. Порядок заключения и исполнения договоров. 2.4. Изменение и расторжение договора. 2.5. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
3. Розничная торговая сеть.	3.1. Понятие, функции, виды, структура, специализация, типизация. 3.2. Розничные торговые объекты: их классификация и виды. 3.3. Структура розничной торговой сети и ее характеристика. 3.4. Основные принципы размещения магазинов.
4. Коммерческая работа по закупкам товаров. Коммерческая работа по продаже товаров.	4.1. Значение и содержание закупочной работы. 4.2. Организация закупки товаров. 4.3. Контроль исполнения договоров поставки товаров. 4.4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. 4.5. Методы стимулирования продажи товаров.
5. Оптовое торговое дело.	5.1. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. 5.2. Типы и виды оптовых предприятий.
6. Организация технологических процессов на складах.	6.1. Составляющие элементы технологического процесса и виды помещений на складе. 6.2. Приемка товаров на складе. 6.3. Хранение товаров на складе. Отгрузка товаров со склада.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 3, семестр – 5

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
1. Теоретические основы предоставления торговых услуг	2	–	4	7	13
2. Договоры в торговле.	2	–	4	10	16
3. Розничная торговая сеть.	2	–	4	10	16

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
4. Коммерческая работа по закупкам товаров. Коммерческая работа по продаже товаров.	4	–	8	10	22
5. Оптовое торговое дело.	4	–	8	10	22
6. Организация технологических процессов на складах.	3	–	6	10	19
ИТОГО ЗА 2 СЕМЕСТР	17	–	34	57	108

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

7.1. Контрольные вопросы

- Предмет и содержание курса торгового дела.
- Этапы возникновения и развития розничной торговли.
- Организация торгового дела: виды, функции и задачи.
- Понятие и сущность процесса товародвижения.
- Понятие «договор».
- Регулирование договорной деятельности.
- Классификация договоров.
- Порядок заключения и исполнения договоров.
- Порядок изменения договора.
- Порядок расторжения договора.
- Ответственность сторон за нарушение условий договора.
- Понятие, функции, виды, структура, специализация, типизация.
- Розничные торговые объекты: их классификация и виды.
- Структура розничной торговой сети и ее характеристика.
- Основные принципы размещения магазинов.
- Виды и типы розничных предприятий.
- Розничные торговые объекты: их классификация и виды.
- Значение и содержание закупочной работы.
- Организация закупки товаров.
- Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
- Методы оптовой продажи товаров.
- Методы стимулирования продажи товаров.
- Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
- Типы и виды оптовых предприятий.
- Составляющие элементы технологического процесса и виды помещений на складе.
- Приемка товаров на складе.
- Хранение товаров на складе.
- Отгрузка товаров со склада.
- Особенности организации складского хозяйства.
- Виды складов, порядок организации работы на складе.

7.2. Темы рефератов

- Виды торговли по месту купли-продажи товаров.
- Виды торговли по объемам продаж.
- 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 торгового дела.
9. Процесс доведения товаров от производителей до потребителей.
10. Производство и реализация сезонных товаров.
11. Процесс товародвижения – факторы влияния.
12. Транспортные факторы в торговле.
13. Основные виды договоров.
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. Понятие, функции, виды, структура, специализация, типизация.
21. Розничные торговые объекты: их классификация и виды.
22. Структура розничной торговой сети и ее характеристика.
23. Основные принципы размещения магазинов. Значение и содержание закупочной работы.
24. Организация закупки товаров.
25. Контроль исполнения договоров поставки товаров.
26. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров.
27. Методы стимулирования продажи товаров.

7.3. Образец содержания экзаменационного билета

Блок I. Ответьте на теоретические вопросы

1. Сформулируйте понятие предприятия как субъекта рыночной экономики.
2. Назовите группы факторов, влияющих на эффективность деятельности организации. В чем состоит сущность товарной политики на предприятии?

Блок II. Дайте ответы на тесты

1. Через какую подсистему предприятия осуществляется взаимосвязь работы всех служб?
 - а) подсистема управления производством;
 - б) подсистема технической подготовки производства;
 - в) подсистема контроля качества;
 - г) подсистемы организации процессов основного производства.
2. На какие типы по специализации и масштабам производства однотипной продукции делятся предприятия?
 - а) специализированные предприятия;
 - б) диверсифицированные предприятия;
 - в) комбинированные предприятия;
 - г) все ответы верны.
3. К определяющему предприятие признаку, не зависящему от экономической системы, относится:
 - а) использование производственных факторов;
 - б) автономность;
 - в) государственные цены;
 - г) подчиненность центральному органу управления.

4. К определяющему предприятие признаку, зависящему от экономической системы в условиях рыночной экономики, относится:

- а) прибыльность по фактическому результату;
- б) экономичность;
- в) финансовое равновесие;
- г) недостаток рабочей силы.

Блок III. Практическое задание

1. Заполните пропуски.

_____ это самостоятельный хозяйствующий субъект экономики, производящий продукцию, выполняющий работу и оказывающий услуги в целях удовлетворения потребностей общества и получения прибыли.

В случае ведения учебного процесса с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, содержание билета может отличаться от приведенного.

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.).

Самостоятельная работа оценивается на основе предоставленных на проверку выполненных домашних, индивидуальных заданий с учетом своевременности их предоставления и соответствия требованиям к их выполнению.

Количество баллов за контрольную работу вычисляется как сумма баллов за все входящие в её состав задания. Каждое задание оценивается исходя из максимально возможного количества баллов с учетом правильности выполнения задания, полноты приводимых обоснований.

По результатам работы в семестре обучающийся, набравший не менее 60 баллов, имеет право получить оценку. Те, кто претендует на более высокий балл, проходят промежуточную аттестацию. Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 100. Общее количество баллов за семестр вычисляется как максимальная из полученных за семестр и на промежуточной аттестации и выставляется согласно принятому порядку.

8.1. Семестр 5 очная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	10
	Самостоятельная работа	10
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	10
ИТОГО		60
Экзамен		40
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. Торговое дело : учебно-методическое пособие / Н.А. Баркалова. – Донецк: ДонГУ, 2019. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.

10.2. Дополнительная литература

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. — М.: Экономика, 2019. – 88 с.
2. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. — М.: Экономика, 2018. – 224 с.

3. Виноградова С.Н. Организация и технологии торговли. — Мн.: Вышэйшая школа, 2019. — 132 с.
4. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник, М: 2018 г. — 12 с.

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: 01.01.2024). — 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: 01.01.2024). — Режим доступа: для авторизов. пользователей. — Текст: электронный.
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»: сайт / Ассоциация «Открытая наука». — Москва, 2014- . — URL: <https://cyberleninka.ru/>. — Режим доступа: свободный. — Текст: электронный.
4. Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. — URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 01.01.2024). — Режим доступа: для авторизов. пользователей. — Текст: электронный.
5. ЭБС Юрайт: электронная библиотечная система: сайт. — Москва, 2013. — URL: <https://biblio-online.ru> (дата обращения: 01.01.2024). — Режим доступа: для авторизов. пользователей. — Текст: электронный.
6. Электронно-библиотечная система ДонГУ: сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». — Донецк, 2016- . — URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 01.01.2024). — 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: 01.01.2024). — 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: 01.01.2024). — 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).