

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.06.2026 10:19:23
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb5c509a9311e005f

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

01.12.2025 г.
протокол № 5
И.о. зав. кафедрой Кондратенко И.С.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

16 декабря 2025
протокол № 4
Председатель  Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Коммерческая деятельность торговых, производственных и логистических предприятий
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Коммерческая деятельность и логистика предприятий
Форма обучения	очная
Год набора	2026
Разработана:	
Доцент, к.э.н.	Потапова С.В.
Доцент, к.т.н.	Царегородцева С.Р.

Екатеринбург
2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

формирование у студентов знаний и профессиональных навыков в области организации коммерческой деятельности на торговых, производственных предприятиях и в логистических компаниях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к обязательной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Зачет	144	48	24	24	96	4
Семестр 6						
Экзамен, Курсовая работа	144	64	32	32	53	4
	288	112	56	56	149	8

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;	ИД-1.ОПК-3 Знать: инструментальные средства обработки экономических данных для решения профессиональных задач
	ИД-2.ОПК-3 Уметь: выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;	ИД-3.ОПК-3 Иметь практический опыт: анализа, а также обоснования полученных результатов в сфере профессиональной деятельности.
---	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 5		144					
Тема 1.	Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции.	14	2		2	10	
Тема 2.	Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия.	13	2		2	9	
Тема 3.	Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий	14	2		2	10	
Тема 4.	Классификация торговых предприятий по различным признакам.	18	2		2	14	
Тема 5.	Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии.	18	4		4	10	
Тема 6.	Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров.	16	4		3	9	
Тема 7.	Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии	18	4		4	10	
Тема 8.	Коммерческая информация и ее защита	17	3		2	12	
Тема 9.	Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий.	16	1		3	12	
Семестр 6		117					
Тема 10.	Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий.	10	6		2	2	
Тема 11.	Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий.	16	4		4	8	
Тема 12.	Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях.	18	6		4	8	
Тема 13.	Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях.	18	4		6	8	
Тема 14.	Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий.	14	4		4	6	
Тема 15.	Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях	16	4		4	8	
Тема 16.	Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях.	12	2		4	6	

Тема 17.	Особенности коммерческой деятельности логистических компаний.	13	2		4	7	
-------------	---	----	---	--	---	---	--

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий	Опрос	Тест включает от 10 до 20 вопросов. Оценивается знание изученного материала	1-10 баллов
		Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций	1-10 баллов за каждую контрольную работу
Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий	Тест	Тест включает 20 вопросов, Оценивается знание теоретического материала.	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагаются задания в виде задач.	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях	Тест	Тест включает 20 вопросов	1-10 баллов
	Контрольная работа	Предлагаются задания в виде задач	1-10 баллов
	Опрос	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 13. Управление закупочной деятельности производственного предприятия	Тест	Тест включает 10 вопросов	1-10 баллов
	Кейс	Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации	1-10 баллов

<p>Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика произведе нного предприятия</p>	<p>Тест Контрольная работа Опрос</p>	<p>Предлагается задание в виде задач Дать развернутые ответы на предложенные вопросы</p>	<p>1-10 баллов 1-10 баллов</p>
<p>Тема 15. Коммерческа я работа по сбыту готовой продукции на произведе нных предприятиях</p>	<p>Тест Кейс Контрольная работа</p>	<p>Тест включает 10 вопросов. Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации Предлагается задание в виде задач</p>	<p>1-10 баллов 1-10 баллов 1-10 баллов</p>
<p>Тема 16. Управление сбытовой деятельно стью на произведе нных предприятиях</p>	<p>Кейс Опрос Контрольная работа</p>	<p>Предлагается задание в виде задач Дать развернутые ответы нна предложенные вопросы</p>	<p>1-10 баллов 1-10 баллов</p>
<p>Тема 17. Особенности коммерческо й деятельности логистически х компаний</p>	<p>Опрос Кейс Контрольная работа</p>	<p>дать развернутые ответы на предложенные вопросы Предлагается задание в виде хозяйственной ситуации Предлагается задание в виде задач</p>	<p>1-10 баллов 1-10 баллов</p>
<p>Тема 1. Сущность коммерческо й деятельности. Предмет и объект коммерции.</p>	<p>Доклады, презентации</p>	<p>Дать развернутые ответы на вопросы по предложенному перечню</p>	<p>1-10 баллов за каждый доклад и презентацию</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия.</p>	<p>Опрос по теме</p>	<p>Дать развернутые ответы на предложенные вопросы</p>	<p>1-10 баллов</p>

Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий	Опрос по теме	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам	Опрос по теме	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии	Тест	Тест включает 10 заданий	1-10 баллов
Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками и товаров	Опрос Тест	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы Тест включает 10 заданий	1-10 баллов 1-10 баллов
Тема 7 Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии	Контрольная работа 1	Контрольная работа включает 4 задачи	1-10 баллов
Тема 8. Коммерческая информация и ее защита	Опрос по теме	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий	Опрос по теме	Дать развернутые ответы на предложенные вопросы	1-10 баллов
Промежуточная аттестация(Приложение 5)			
5 семестр (За)	Билеты для зачёта (Приложение 5)	Билет включает два теоретических вопроса и одно практико-ориентированное задание	Зачет сдан: 50-100 баллов Зачет не сдан: 0-49 баллов

6 семестр (Эк)	Экзаменационный билет (Приложение 5)	Билет включает два теоретических вопроса и 1 практико-ориентированное задание	Теоретический вопрос: 0-30 баллов Практико-ориентированное задание: 0-40 баллов Экзамен сдан : 50-100 баллов Экзамен не сдан: 0-49 баллов
6 семестр (КР)	Курсовая работа (Приложение 7)	Курсовая работа пишется по одной из предложенных тем, включает три главы.	курсовая работа сдана: 50-100 баллов курсовая работа не сдана: 0-49 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль.Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Сущность коммерческой деятельности. Предмет и объект коммерции. Разнообразие точек зрения на понятие «коммерческая деятельность» Направления, функции, задачи и методы коммерческой деятельности. Предмет коммерции – движимое и недвижимое имущество. Понятие товара. Объекты коммерции – юридические и физические лица.</p>
<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия. Предприятие - открытая социально-экономическая система, ее характеристика. Объекты и субъекты системы. Внешняя среда системы: понятие, элементы, их содержание. Понятие внутренней среды, ее экономические аспекты. Взаимосвязь внешней и внутренней среды. Цель деятельности предприятия. Его задачи и функции. Признаки предприятия.</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий Схема взаимодействия организационно-правовых форм предприятий. Характеристика коммерческих предприятий. Формы ответственности, органы управления, права и обязанности членов, размер капитала на момент образования, распределение прибыли в коммерческих организациях. Характеристика некоммерческих организаций.</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам. а) по сфере деятельности (розничные, оптовые, предприятия общественного питания); б) формам собственности, в) по организационно-правовым формам хозяйственной деятельности; г) по типам; д) по размерам в зависимости от численности работающих; е) по стационарности; ж) по ценовой политике.</p>
<p>Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения торговых предприятий. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров. Технология завоза товаров на торговое предприятие. Распределительные центры и логистические склады сетевых предприятий торговли. Система автозаказа товаров. Расчет потребности в товарах.</p>
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Основные правила составления договора с контрагентом. Этапы проведения торговой сделки. Поиск поставщиков и методы его отбора. Понятие оферты и акцепта. Виды договоров в торговой практике. Их особенности. Штрафные санкции, неустойки при нарушении договорных обязательств.</p>
<p>Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии Понятие, виды, функции каналов сбыта товаров. Выбор канала сбыта предприятием и критерии их анализа. Тенденции развития каналов распределения.</p>
<p>Тема 8. Коммерческая информация и ее защита Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Регистрация товарного знака.</p>
<p>Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий. Понятие лизинга. Основные виды и формы лизинга. Преимущества лизинга. Формула расчета лизингового платежа. Развитие лизинга в России. Информационно-консультационные услуги (консалтинг). Методы работы консалтинговых фирм. Способы привлечения клиентов. Тенденции развития консалтинга в России. Понятие франчайзинга. Права и обязанности по договору франчайзинга. Преимущества и недостатки участников по договору франшизы. Виды франчайзинга</p>

<p>Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий. Промышленное предприятие: понятие, типы. Понятие коммерции и коммерческой деятельности производственных предприятий. Цели, элементы, принципы коммерческой деятельности производственных предприятий. Управление коммерческой деятельностью производственных предприятий. Коммерческая служба: цели, задачи, организационная структура. Логистизация коммерческой деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Закупочная деятельность: цель, задачи, функции. Элементы закупочной деятельности. Закупочная стратегия. Разработка стратегии и ее реализация в области закупок. Этапы планирования закупок. Методы планирования закупок. Планирование на основе потребностей. Детерминированный, стохастический и эвристический подходы планирования потребностей.</p>
<p>Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях. Организация закупок на предприятии. Этапы процесса закупок. Поиск поставщиков. Источники информации для выбора поставщика. Проблема выбора поставщика. Критерии и методы отбора поставщиков. Выбор форм поставок. Определение рациональных партий завоза материалов. Виды поставок. Договор поставки. Тендерные закупки. Управление запасами в закупочной деятельности.</p>
<p>Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях. Организация управления закупочной деятельностью. Формы построения службы закупок. Взаимодействие службы закупок с другими функциональными подразделениями. Централизованная и децентрализованная форма управления. Централизованная структура с элементами децентрализации. Показатели эффективности закупочной деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий. Понятие сбыта и сбытовой деятельности. Роль сбыта на производственных предприятиях. Цель, задачи, функции сбыта производственных предприятий. Стратегии сбыта. Формирование сбытовой политики производственного предприятия.</p>
<p>Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях Организация сбыта на производственных предприятиях. Виды сбыта. Системы и каналы сбыта производственных предприятий. Основные функции каналов сбыта продукции. Выбор оптимальных каналов сбыта. Система и сеть распределения. Формирование сети распределения. Логистизация распределения. Сервисное обслуживание потребителей. Управление сбытовыми запасами готовой продукции.</p>
<p>Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях. Организация управления сбытовой деятельностью. Формы построения службы сбыта. Взаимодействие службы сбыта с другими функциональными подразделениями предприятий. Показатели эффективности сбытовой деятельности производственных предприятий.</p>
<p>Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний. Логистические компании: понятие, виды. Коммерческая деятельность логистических компаний: понятие, сущность, содержание. Сервисное обслуживание потребителей. Виды услуг с добавленной стоимостью. Качество логистического сервиса и его влияние на успех в бизнесе.</p>

<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия. Собеседование</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий Собеседование</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам. Собеседование</p>
<p>Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии. Тест, контрольная работа</p>
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Собеседование, тест</p>
<p>Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии Контрольная работа, доклады, презентации</p>
<p>Тема 8. Коммерческая информация и ее защита Доклады, презентации</p>
<p>Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий. Доклады, презентации</p>
<p>Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий. Опрос</p>
<p>Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Опрос Тест Кейс-study Контрольная работа</p>
<p>Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях. Опрос Тест Контрольная работа</p>
<p>Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях. Тест Кейсы</p>
<p>Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий. Опрос Тест Контрольная работа</p>
<p>Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях Кейс-study Тест Контрольная работа</p>

<p>Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях. Кейс-study Опрос</p>
<p>Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний. Опрос Кейс-study Контрольная работа</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 2. Предприятие, как открытая система. Признаки предприятия. Среда деятельности предприятия. Подготовка к собеседованию по теме</p>
<p>Тема 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий Подготовка к собеседованию по теме</p>
<p>Тема 4. Классификация торговых предприятий по различным признакам. Подготовка к собеседованию</p>
<p>Тема 5. Коммерческая работа по организации закупочной деятельности на торговом предприятии. Подготовка к тестированию и к контрольной работе</p>
<p>Тема 6. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Подготовка к тесту</p>
<p>Тема 7. Организация сбытовой деятельности на торговом предприятии Подготовка к контрольной работе, докладов, презентаций.</p>
<p>Тема 8. Коммерческая информация и ее защита Подготовка докладов, презентаций</p>
<p>Тема 9. Новые формы хозяйственно-коммерческих отношений предприятий. Подготовка докладов, презентаций</p>
<p>Тема 10. Специфика коммерческой деятельности производственных предприятий. Подготовка к опросу, изучение основной и дополнительной литературы</p>
<p>Тема 11. Стратегия и планирование закупочной деятельности производственных предприятий. Подготовка к опросу, тесту, контрольной работе, решению кейс-study; изучение основной и дополнительной литературы</p>
<p>Тема 12. Коммерческая работа по закупкам материальных ресурсов на производственных предприятиях. Подготовка к опросу, тесту, контрольной работе; изучение основной и дополнительной литературы.</p>
<p>Тема 13. Управление закупочной деятельностью на производственных предприятиях. Подготовка к тесту и решению кейсов; изучение основной и дополнительной литературы.</p>

Тема 14. Стратегия сбыта и сбытовая политика производственных предприятий. Подготовка к опросу, тесту и контрольной работе, изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 15. Коммерческая работа по сбыту готовой продукции на производственных предприятиях Подготовка к тесту, контрольной работе, решению кейс-study. Изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 16. Управление сбытовой деятельностью на производственных предприятиях. Подготовка к опросу и решению кейса. Изучение основной и дополнительной литературы.
Тема 17. Особенности коммерческой деятельности логистических компаний. Подготовка к опросу, контрольной работе, к решению кейс-study. Изучение основной и дополнительной литературы.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Размещается курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]:учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2023. - 384 – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/product/1950304>

3. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 398 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2083264>

Дополнительная литература:

2. Иовлева Коммерческая деятельность. Тесты. Тест 1. Содержание коммерческой деятельности [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 4 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/28.docx>

3. Иовлева Коммерческая деятельность. Тесты. Тест 2. Предприятие, как открытая система [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 4 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/29.docx>

4. Иовлева Коммерческая деятельность. Тесты. Тест 3. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2023. - 4 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202308a/30.docx>

5. Карх Д. А., Фадеева З. О. Ценообразование в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: УрГЭУ, 2025. - 189 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/ump/25/p497454.pdf>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету и экзамену

К зачету

1. Понятие коммерческой деятельности. Направления коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерции.
2. Предприятие. Признаки предприятия. Принципы функционирования предприятия. Внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность предприятия.
3. Классификация предприятий по сфере торговой деятельности, т.е. предмету хозяйствования субъекта.
4. Классификация розничных торговых предприятий.
5. Классификация оптовых предприятий.
6. Формы оптовой торговли (аукционы, ярмарки, биржи).
7. Классификация предприятий ОП.
8. Классификация предприятий по размерам в зависимости от численности работающих
9. Классификация предприятий по ценовой политике.
10. Классификация предприятий по типам.
11. Классификация предприятий по форме собственности.
12. Классификация предприятий по организационно-правовым формам хозяйственной деятельности.
13. Хозяйственные товарищества.
14. Хозяйственные общества.
15. Общества с ограниченной ответственностью.
16. Акционерные общества.
17. Унитарные предприятия и производственный кооператив.
18. Некоммерческие организации.
19. Понятие категорийного менеджмента. Категория товаров. Создание товарной матрицы.
20. Признаки группировки товаров для совместной продажи. Этапы формирования ассортимента.
21. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
22. Организация сбытовой работы на предприятии.
23. Организация коммерческой деятельности на торговом предприятии.
24. Формирование ассортимента на торговом предприятии и обеспечение его устойчивости.
25. Организация закупки товаров на предприятии.
26. Основные методы определения потребности в товаре (балансовый, расчет оптимального размера заказа в партии, нормативный метод, экстраполяции).
27. Организация и технология завоза товаров в магазины.
28. Этапы проведения торговой сделки. Поиск поставщиков и методы его отбора.
29. Виды договоров, встречающихся в торговой практике (купли-продажи, поставки, бартерный, договор комиссии).
30. Этапы проведения торговой сделки.
31. Лизинговые операции в торговле.
32. Консалтинговые услуги.
33. Франчайзинг в рыночной экономике.

К экзамену

1. Промышленное предприятие: понятие, типы.
2. Понятие коммерции и коммерческой деятельности производственных предприятий. Цели, элементы, принципы коммерческой деятельности производственных предприятий.
3. Управление коммерческой деятельностью производственных предприятий. Коммерческая служба: цели, задачи, организационная структура.
4. Логистизация коммерческой деятельности производственных предприятий
5. Управление закупками. Основные функции, их характеристика.
6. Основные номенклатурные группы материальных ресурсов.
7. Понятия «стратегическое снабжение», «тактическое снабжение».
8. Содержание стратегий снабжения для дорогостоящих, несущественных, стратегических и «проблемных» материальных ресурсов.
9. Факторы, влияющие на разработку стратегии закупок.
10. Обобщенная модель планирования закупок.
11. Основные подходы и методы определения потребности в материалах.
12. Стратегическая задача «сделать или купить»
13. Бюджет закупок, его структура.
14. Выбор поставщика, этапы, критерии.
15. Выбор поставщика, основные методы.
16. Выбор метода закупок.
17. Договор поставки, структура и характеристика.
18. Организационное построение службы закупок.
19. Функции, полномочия отдела закупок.
20. Взаимодействие отдела закупок с подразделениями предприятия.
21. Контроль, анализ и оценка эффективности закупочной деятельности.
22. Разработка стратегии сбыта.
23. Принципы планирования сбыта.
24. Процесс планирования сбыта
25. Текущее планирование сбытовой деятельности.
26. Сущность канала распределения. Функциональная структура канала распределения.
27. Посредники в каналах распределения
28. Организационная структура службы сбыта.
29. Взаимодействие отдела сбыта с функциональными подразделениями предприятия.
30. Оценка результативности службы сбыта.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену

Примерные практические задания к зачету (открытого типа) – ОПК-3

- 1 Задание. Назовите главный фактор, влияющий на формирование ассортимента товаров в магазине
- 2 Задание. К товарам _____ ассортимента относятся виды товаров, которые имеют небольшое количество ассортиментных признаков и насчитывают относительно немного разновидностей.
- 3 Задание. _____ определяется количеством разновидностей товаров в каждой товарной подгруппе.
- 4 задание. Какой маршрут используют для доставки товаров за один рейс в один магазин?
- 5 задание. _____ - это порядок предъявления претензий.
- 6 задание. Какой маршрут используют для доставки товаров за один рейс в несколько магазинов _____
- 7 задание. Обстоятельства непреодолимой силы в договоре называются _____
- 8 задание. _____ - это оптовик, ведущий операции от своего имени за свой счет.
- 9 задание. Устойчивость (стабильность) торгового ассортимента определяется с помощью _____
- 10 задание. Порядок разрешения споров в тяжбах по хозяйственным договорам называется _____
- 11 задание. _____ - это произведенный для продажи продукт труда, а также средство удовлетворения потребностей, это любая вещь не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от продавца к покупателю по договору купли-продажи.
- 12 задание. Субъектами коммерческой деятельности являются _____
- 13 задание. Гражданин, обладающий правоспособностью и дееспособностью, является _____
- 14 задание. Ограничение деятельности предприятий по торговле определенными группами товаров называется _____
- 15 задание. _____ - это определенная совокупность разнообразных товаров, входящих в состав торговли.
- 16 задание. _____ определяется количеством товарных групп, предлагаемых магазином
- 17 задание. _____ - это разработка и установление в определенном порядке номенклатуры товаров, образующих необходимую совокупность для торговли.
- 18 задание. Вид спроса, который формируется под влиянием побуждения и рекламы, называется _____
- 19 задание. Система мероприятий, представляющая собой сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли называется _____ розничной сети
- 20 задание. Принцип _____ товароснабжения означает min затраты времени, материальных и денежных средств на весь процесс доставки товаров.

Примерные практические задания к зачету (закрытого типа) – ОПК-3

- 1 задание. Это конкретный перечень разновидностей различных групп товаров, сформированных по функционально-потребительскому признаку.
 - а) товарный ассортимент;
 - б) потребительские комплексы;
 - в) производственный ассортимент;

2 задание. Формирование ассортимента товаров в значительной степени определяется видом предъявляемого спроса, который может быть:

- а) специальным;
- б) импульсивным;
- в) побуждающим;
- г) альтернативным;

3 задание. Принципами товароснабжения являются:

- а) планомерность;
- б) ритмичность;
- в) звенность;
- г) экономичность;
- д) быстротечность.

4 задание. Выберите приемлемые формы товароснабжения.

- а) транзитно-перевалочная;
- б) транзитная;
- в) оптовая;
- г) складская.

5 задание. Кто входит в число хозяйственных партнеров предприятия:

- а) законодательные органы;
- б) органы государственного управления;
- в) конкуренты;
- г) транспортные организации

Примерные практические задания к экзамену (открытого типа) – ОПК-3

1. Определить величину ожидаемых остатков толстолистовой стали на конец года, если фактические остатки составляют 100 т на начало года. Фактическое поступление продукции до 1 августа составляло 6300 т, фактический расход за тот же период составил 5600 т. Ожидаемое поступление материалов 4700 т. Расход до конца года 5000т.
2. Предприятие закупает деталь Д. Годовая потребность предприятия в этой детали – 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе – 0,1 тыс.р., затраты на размещение и выполнение одного заказа - 8,33 тыс.р. Определите экономичный размер заказа (экономичную партию заказа деталей Д).
3. Фирма «Вымпел» выпускает на рынок изделия А. Производственные мощности и возможности фирмы позволяют изготавливать указанные изделия в количестве 800 тыс. шт. в год. В то же время такую же продукцию выпускают еще три предприятия – конкуренты фирмы «Вымпел». В предшествующем году фирма «Вымпел», изготовив 800 тыс. изделий «А», не смогла реализовать 100 тыс., которые находятся на складе готовой продукции этой фирмы. Изучив рынок изделия А, фирма «Вымпел» установила, что его емкость, а также спрос покупателей на эти изделия в следующем (плановом) году останутся на прежнем уровне. Определите:
 - а) наиболее эффективную для данных условий рынка программу производства изделий А с учетом спроса покупателей;
 - б) потребность в материале М на изготовление изделия А в следующем (плановом) году, если известно, что норма расхода этого материала М на изделие А составляет 20 кг/шт. соответственно.

4. Машиностроительное предприятие проводит ежегодный сравнительный анализ поставщиков всех комплектующих, которые оно закупает дополнительно. Электронные схемы поставляются тремя предприятиями: А, В, С.

«А» предлагает схемы по 300 р. каждая, «В» – по 270 р., «С» – по 320 р.

Срок поставки: «А» – 2 недели, «В» и «С» – 3 недели.

Все схемы хорошего качества, у «А» качество выше необходимого, поэтому их схемы можно использовать и в изделиях, где требуется более высокое качество.

С точки зрения гарантий и выполнения заказа все поставки достаточно надежны.

В прошлом предприятие «В» не выполнило сроки поставки несколько раз, «С» задержало поставки только один раз, «А» всегда поставляет комплектующие в срок.

В прошлом предприятие «А» и «С» согласились поставить специальный заказ в сжатые сроки, «В» отказалось выполнить этот заказ, ссылаясь на проблемы с оборудованием и на отсутствие свободных мощностей.

Дайте оценку вышеупомянутых поставщиков. Если возникает необходимость сократить количество поставщиков до одного, кому вы отдадите предпочтение?

5. Предприятие закупает у поставщика хлопчатобумажную ткань. Годовой объем спроса ткани составляет 8200 м. Принимаем, что годовой спрос равен объему закупки. Продолжительность цикла заказа (временной интервал между размещением заказа и его получением) составляет неделю. Рассчитайте точку возобновления заказа при условии, что на предприятии ткань расходуется неравномерно, и поэтому требуется резервный запас ткани, равный 150 м. При расчете принять, что в году 50 недель.

Примерные практические задания к экзамену (закрытого типа) – ОПК-3

1. Для оценки поставщиков А, Б, В и Г использованы критерии

ЦЕНА (0,5)

КАЧЕСТВО (0,2)

НАДЕЖНОСТЬ ПОСТАВКИ (0,3)

(в скобках указан вес критерия)

Оценка поставщиков по результатам работы в разрезе перечисленных критериев

(десятибалльная шкала) приведена в таблице.

Критерий	Оценка поставщиков по данному критерию			
	Поставщик А	Поставщик Б	Поставщик В	Поставщик Г
ЦЕНА	8	4	9	2
КАЧЕСТВО	5	8	2	4
НАДЕЖНОСТЬ	3	4	5	10

При продлении договорных отношений предпочтение следует отдать:

- А) поставщику А
- Б) поставщику Б
- В) поставщику В
- Г) поставщику Г

2. Оборот склада – 200 единиц товара в день. Затраты на одну доставку – 9000 руб. затраты на хранение единицы товара - 10 руб. в день.

Оптимальный размер заказываемой партии составит ... единиц товара

- А) 400
- Б) 300
- В) 500
- Г) 600
- Д) 700

3. В таблице приведена информация о количестве товара ненадлежащего качества, обнаруженного в поставленных партиях.

Объем поставки, ед./месяц		Количество товаров ненадлежащего качества, ед./месяц	
январь	февраль	январь	февраль
2000	3000	10	12

Темп роста поставок товаров ненадлежащего качества имеет значение:

- А) 10%;
- Б) 30%;
- В) 80%;
- Г) 100%.

4. В таблице приведена информация об опозданиях в поставках товаров.

Количество поставок, ед./месяц		Всего опозданий, дней	
январь	февраль	январь	февраль
40	20	100	60

Темп роста ненадежности поставок имеет значение:

- А) 100%;
- Б) 120%;
- В) 140%;
- Г) 150%.

5. В таблице приведена информация об изменении цен на товары А и В, получаемые от поставщика, деятельность которого необходимо оценить.

Средневзвешенный темп роста цен составляет

Товар	Объем поставки, ед./месяц		Цена за единицу товара, руб	
	январь	февраль	январь	февраль
А	200	250	10	12
В	500	500	5	8

- А) 120;
- Б) 136;
- В) 142,8;
- Г) 162.

7.3.3. Перечень курсовых работ

1 Анализ организации и совершенствование коммерческой деятельности предприятия (розничной) оптовой торговли
2 Особенности развития предприятия розничной (оптовой) торговли в современных рыночных условиях
3 Перспективы развития лизинга в современной российской экономике
4 Организация и совершенствование коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия
5 Совершенствование коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
6 Организация и совершенствование тендерной работы в коммерческой деятельности предприятия
7 Особенности организации коммерческой деятельности малых предприятий в России в условиях современной экономики
8 Развитие франчайзинга как формы коммерческой деятельности в Свердловской области
9 Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятий общественного питания
10 Организация и совершенствование коммерческой работы по закупкам товаров
11 Организации и совершенствование коммерческой работы по продажам товаров (конкретных видов товаров)
12 Организация и совершенствование коммерческой работы по розничным (оптовым) продажам товаров
13 Коммерческая деятельность предприятия и пути её совершенствования
14 Основные направления и тенденции совершенствования государственного регулирования коммерческой деятельности в России в современных экономических условиях
15 Инновации как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности
16 Организация и управление процессами товародвижения на коммерческом предприятии
17. Анализ формирования ассортимента на розничном (оптовом) предприятии и пути его совершенствования
18. Коммерческая работа по закупкам товаров для государственных нужд
19. Повышение эффективности деятельности отдела продаж (сбыта) на предприятии
20. Эффективность деятельности коммерческих предприятий и пути ее повышения
21. Управление закупочной деятельностью на предприятии и пути его совершенствования
22. Разработка стратегии закупок на предприятии
24. Планирование материально-технического снабжения на предприятии и пути его совершенствования
25. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
26. Формирование хозяйственных связей по поставкам материальных ресурсов.
28. Роль хозяйственных договоров в рационализации материалодвижения (или товародвижения).
29. Управление запасами в закупочной деятельности предприятия
30. Нормирование производственных запасов на предприятии
31. Анализ и оценка эффективности закупок материальных ресурсов
32. Разработка системы управления производственными запасами
33. Затраты в закупочной деятельности предприятия и пути их сокращения.
34. Организация управления сбытовой деятельностью на предприятии
35. Формирование стратегии сбыта на предприятии

36. Планирование сбытовой деятельности на предприятии и пути его совершенствования
37. Управление сбытовой политикой предприятия
38. Анализ и совершенствование сбытовой деятельности на предприятии
39. Пути повышения эффективности сбытовой деятельности на предприятии
40. Выбор оптимальных каналов распределения при сбыте продукции

7.4. Электронное портфолио обучающегося

В электронном портфолио обучающегося по дисциплине размещается

<http://portfolio.usue.ru>

- курсовая работа

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

**Приложение 7
к рабочей программе**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании кафедры логистики и
коммерции

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

по дисциплине

**Коммерческая деятельность торговых, производственных и логистических
предприятий**

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Целью курсовой работы является закрепление и углубление знаний студента в области организации коммерческой деятельности торговых и производственных предприятий путем самостоятельного решения им реальных производственно-хозяйственных, экономических и управленческих проблем.

При выполнении курсовой работы ставятся следующие задачи:

- ~ применять знания, полученные на лекциях и практических занятиях, для самостоятельного анализа деятельности предприятий;
- ~ теоретически грамотно и логически последовательно излагать рассматриваемую проблему;
- ~ выделять наиболее существенные недостатки практической деятельности предприятий;
- ~ самостоятельно формулировать проблему, ставить задачу и разрабатывать обоснование предложений по совершенствованию деятельности предприятий;
- ~ использовать экономико-математические методы исследования, повышающие репрезентативность и обоснованность самостоятельно сформулированных предложений.

КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результатом выполнения курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность торговых и производственных предприятий» является формирование у студентов следующих компетенций:

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-3: Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;	Знать: инструментальные средства обработки экономических данных для решения профессиональных задач Уметь: выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей Иметь практический опыт: анализа, а также обоснования полученных результатов в сфере профессиональной деятельности

ВЫБОР ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Тема курсовой работы выбирается заблаговременно и согласовывается с научным руководителем. Студенту предоставлено право выбора темы курсовой работы в соответствии с прилагаемым перечнем. В отдельных случаях, по согласованию с преподавателем, тема может быть модифицирована в зависимости от направления научного исследования студента и особенностей конкретной организации, на материалах которой выполняется курсовая работа.

СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Рекомендуемая структура курсовой работы и объемное соотношение отдельных разделов могут быть следующими:

Титульный лист	
Содержание	
Введение	2 стр.
Теоретический раздел	15 – 18 стр.
Аналитический раздел	15 – 18 стр.
Рекомендательный раздел	5 – 10 стр.
Заключение	2 стр.
Список использованных источников	
Приложения	

Каждый раздел работы для большей конкретизации разбивается (делится) на подвопросы (подразделы).

Исходя из рекомендуемой структуры объем курсовой работы должен составлять 40-50 страниц печатного текста на стандартных листах бумаги А4.

ИСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

При выполнении курсовой работы студент должен руководствоваться постановлениями правительства, Указами президента, законами, инструкциями, методическими материалами. Обязательным условием является использование по исследуемому вопросу книг, журналов, газет, нормативно-справочных материалов, статистических сборников, отчетных и плановых данных предприятий, данных зарубежной практики.

В начальной стадии выполнения курсовой работы студент знакомится с основной литературой по избранной теме. В процессе работы список основной литературы пополняется дополнительной.

При выборе необходимой литературы необходимо пользоваться каталогами библиотек, библиографическими сборниками, реферативными журналами.

Для написания аналитического раздела необходимо использовать фактические данные действующих предприятий, а при их отсутствии – сведения из публикаций в специализированных изданиях.

После проработки литературы и подбора данных по изучаемому вопросу, выбранному в качестве темы курсовой работы, студент разрабатывает подробный план написания работы с наименованием разделов и подразделов.

В соответствии с утвержденным графиком сдачи курсовой работы студент представляет чистовой вариант курсовой работы научному руководителю, который её предварительно оценивает и допускает студента к ее защите. Студенты, не защитившие работу в срок, не допускаются к сдаче устного экзамена по данному предмету.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ОСНОВНЫХ РАЗДЕЛОВ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Структура и содержание курсовой работы определяется избранной темой, конкретной сложностью разработки и обоснования тех или иных вопросов.

Во введении обосновываются актуальность разрабатываемой темы, ее связь с основными задачами логистики; приводится краткая характеристика объекта и предмета исследования; четко формулируются цель и задачи курсовой работы, определяются расчетные методики; кратко раскрывается содержание каждого раздела; определяются информационная база и методы анализа (экономико-математические, статистические и другие).

В первом (теоретическом) разделе на основе изучения работ отечественных и зарубежных ученых, материалов конференций и семинаров по исследуемой проблеме, а также законодательных и нормативных актов рассматривается теория вопроса. Студент аналитически прорабатывает имеющуюся по данному вопросу литературу, давая трактовки изучаемой проблемы различными авторами и формулируя собственную точку зрения. В ходе работы выявляются общие закономерности и тенденции, показывается связь изучаемой проблемы с решением задачи повышения эффективности общественного производства и раскрывается значение частных вопросов, поставленных в работе.

Во втором (аналитическом) разделе курсовой работы студент, используя фактические данные действующих предприятий, а при их отсутствии – сведения из публикаций в специализированных изданиях, проводит всесторонний анализ исследуемой проблемы. В этом разделе следует обозначить рамки анализа, выявить тенденции в развитии изучаемых процессов, недостатки и отклонения от требований,

предъявляемых на современном этапе к деятельности коммерческих фирм. Задача анализа не сводится только к выявлению недостатков, необходимо отражение и положительных сторон, что позволит представить рассматриваемые явления во всем их многообразии и всеобщей связи. При подготовке этого раздела следует полнее использовать знания, приобретенные при изучении таких дисциплин, как статистика, экономический анализ хозяйственной деятельности. Применение всех современных способов и приемов анализа позволит провести правильное, грамотное изучение темы курсовой работы и сделать логически обоснованные выводы, дать предложения и рекомендации. Для иллюстрации выявленных зависимостей применяются графики, диаграммы, таблицы, дающие наглядное представление о различных показателях, взаимосвязях анализируемых явлений.

Кроме того, в этом разделе может содержаться анализ отечественного и мирового опыта в той области, которая определяется темой работы.

При подборе материала необходимо использовать различные документы организации, а также статистическую информацию, научные публикации и периодику.

Содержание этого раздела должно обосновывать необходимость предложений, которые будут выдвинуты в следующем разделе.

В третьем (рекомендательном) разделе на основании оценки состояния исследуемого явления или процесса, выявленных проблем, намечаются основные направления и перспективы их разрешения. Здесь студент должен всесторонне обосновать и охарактеризовать рекомендуемые предложения. Целесообразность внедрения того или иного предложения наряду с аргументированным изложением его сущности должна быть подкреплена технико-экономическим обоснованием, желательно с расчетом экономического эффекта от его внедрения (если подобный расчет возможен).

Несмотря на то, что каждый раздел курсовой работы имеет самостоятельное значение, все они должны быть подчинены основному направлению исследования и органически увязаны между собой. Содержание следующего подраздела, раздела должно стать логическим продолжением рассматриваемого ранее материала.

В конце каждого раздела (главы) курсовой работы студент должен сформулировать выводы по нему объемом в один-два абзаца по существу изложенного материала. Выводы должны быть краткими, конкретными, вытекать из изложенного материала и логически завершать приведенные рассуждения.

Заключение работы представляет собой сжатую, обоснованную формулировку позиции студента по исследуемому вопросу, необходимые выводы по проделанной работе, и предложения, направленные на совершенствование существующей практики, а также дается оценка степени выполнения поставленной задачи.

После заключения в курсовой работе приводится *список используемых источников*.

Имеющиеся в курсовой работе *приложения* располагают после списка использованных источников. В приложения помещаются материалы, использование которых в тексте работы неудобно из-за того, что они занимают большой объем (схемы, таблицы, алгоритмы, компьютерные программы решения задач и пр.), а также

вспомогательные материалы и промежуточные расчеты. Таблицы, данные которых являются основным материалом для раскрытия темы курсовой работы, помещаются в тексте в соответствии с логикой изложения и должны быть тщательно проанализированы в основной части работы.

ОФОРМЛЕНИЕ КУРСОВЫХ РАБОТ

Изложение всех вопросов в курсовой работе должно быть самостоятельным, последовательным, взаимосвязанным и строго выдержанным в соответствии с названиями разделов, указанными в содержании. Изложение не следует перегружать общеизвестными положениями, обилием формул, описанием многочисленных инструкций. Приводимые в тексте цитаты должны четко соответствовать оригиналу; они заключаются в кавычки, и дается ссылка на первоисточник. При изложении вопроса необходимо использовать экономическую терминологию, придерживаться официальной стилистики, не допускать произвольных сокращений. С подробными рекомендациями по оформлению курсовых работ можно ознакомиться в Положении о требованиях к оформлению письменных работ обучающимися по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет» (УрГЭУ, 2021г)

ЗАЩИТА КУРСОВЫХ РАБОТ

Студенты представляют курсовые работы на кафедру в установленный срок. По итогам проверки курсовой работы научный руководитель пишет на нее краткий отзыв. Для проверки на объем заимствования текстов курсовой работы используется научным руководителем система «Антиплагиат.ВУЗ». Проверенная курсовая работа должна иметь процент уникальности не ниже 50%. По результатам проверки курсовой работы в системе «Антиплагиат.ВУЗ» формируется отчет о проверке. В случае получения процента уникальности ниже установленного значения обучающийся не допускается до защиты курсовой работы.

После получения положительного отзыва руководителя курсовой работы обучающимся осуществляется размещение текста курсовой работы на сайте <http://portfolio.usue.ru>. После публикации курсовой работы студент печатает «Справку о публикации».

Положительный отзыв руководителя, наличие «Справки о публикации» дают право на защиту курсовой работы. Суть защиты курсовой работы сводится в основном к представлению результатов анализа по исследуемой проблеме и обоснованию предложений, сформулированных студентом. Во время защиты студент должен ответить на все замечания, сделанные руководителем, как в отзыве, так и в тексте курсовой работы. Позднее представление курсовой работы влечет за собой задержку ее рассмотрения и соответственно нарушения графика сдачи экзамена по дисциплине.

ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

1 Анализ организации и совершенствование коммерческой деятельности предприятия (розничной) оптовой торговли
2 Особенности развития предприятия розничной (оптовой) торговли в современных рыночных условиях
3 Перспективы развития лизинга в современной российской экономике
4 Организация и совершенствование коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия
5 Совершенствование коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
6 Организация и совершенствование тендерной работы в коммерческой деятельности предприятия
7 Особенности организации коммерческой деятельности малых предприятий в России в условиях современной экономики
8 Развитие франчайзинга как формы коммерческой деятельности в Свердловской области
9 Организация и совершенствование коммерческой деятельности предприятий общественного питания
10 Организация и совершенствование коммерческой работы по закупкам товаров
11 Организации и совершенствование коммерческой работы по продажам товаров (конкретных видов товаров)
12 Организация и совершенствование коммерческой работы по розничным (оптовым) продажам товаров
13 Коммерческая деятельность предприятия и пути её совершенствования
14 Основные направления и тенденции совершенствования государственного регулирования коммерческой деятельности в России в современных экономических условиях
15 Инновации как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности
16 Организация и управление процессами товародвижения на коммерческом предприятии
17. Анализ формирования ассортимента на розничном (оптовом) предприятии и пути его совершенствования
18. Коммерческая работа по закупкам товаров для государственных нужд
19. Повышение эффективности деятельности отдела продаж (сбыта) на предприятии
20. Эффективность деятельности коммерческих предприятий и пути ее повышения
21. Управление закупочной деятельностью на предприятии и пути его совершенствования
22. Разработка стратегии закупок на предприятии
24. Планирование материально-технического снабжения на предприятии и пути его совершенствования
25. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
26. Формирование хозяйственных связей по поставкам материальных ресурсов.
28. Роль хозяйственных договоров в рационализации материалодвижения (или товародвижения).
29. Управление запасами в закупочной деятельности предприятия
30. Нормирование производственных запасов на предприятии
31. Анализ и оценка эффективности закупок материальных ресурсов
32. Разработка системы управления производственными запасами
33. Затраты в закупочной деятельности предприятия и пути их сокращения.
34. Организация управления сбытовой деятельностью на предприятии
35. Формирование стратегии сбыта на предприятии
36. Планирование сбытовой деятельности на предприятии и пути его совершенствования
37. Управление сбытовой политикой предприятия

38. Анализ и совершенствование сбытовой деятельности на предприятии
39. Пути повышения эффективности сбытовой деятельности на предприятии
40. Выбор оптимальных каналов распределения при сбыте продукции

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Товароведение" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К°, 2018. - 400 с. <https://new.znaniium.com/catalog/product/329767>
4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Москва : ИНФРА-М, 2019. - 224 с. <https://new.znaniium.com/catalog/product/1018442>

Дополнительная литература

1. Никулина, Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 с. <https://new.znaniium.com/catalog/product/1028892>
2. Царегородцева, С. Р. Коммерческая деятельность [Текст] : учебное пособие / С. Р. Царегородцева ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Екатеринбург : [Издательство УрГЭУ], 2016. - 125 с. <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/17/p488086.pdf> (50 экз.)