

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.06.2026 14:18:48
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9551e6051

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена
на заседании кафедры

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 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Коммерческая деятельность в сфере услуг
Направление подготовки	43.03.02 Туризм
Профиль	Туризм
Форма обучения	заочная
Год набора	2026

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Иовлева О.В.

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	5
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	10
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11

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 43.03.02 Туризм (приказ Минобрнауки России от 08.06.2017 г. № 516)
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины "Коммерческая деятельность в сфере услуг" студентами направления подготовки 43.03.02 «Туризм» заключается в овладении теоретическими и практическими знаниями и навыками для обеспечения экономического развития предприятия как имущественного комплекса и роста его финансовых результатов.

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 2						
Зачет, Контрольная работа	144	16	8	8	124	4

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
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	ИД-1.УК-2 Знает необходимые для осуществления профессиональной деятельности правовые нормы и экономические законы
	ИД-2.УК-2 Умеет определять круг задач в рамках избранных видов профессиональной деятельности, планировать собственную деятельность исходя из имеющихся ресурсов; соотносить главное и второстепенное, решать поставленные задачи в рамках избранных видов профессиональной деятельности.

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	ИД-3.УК-2 Имеет практический опыт применения нормативной базы и решения задач в области избранных видов профессиональной деятельности.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Общепрофессиональные компетенции (ОПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-4 Способен осуществлять исследование туристского рынка, организовывать продажи и продвижение туристского продукта	ИД-1.ОПК-4 Знать: основные источники информации для исследования туристского рынка
	ИД-2.ОПК-4 Уметь: осуществлять маркетинговые исследования туристского рынка, потребителей, конкурентов, в т.ч. с целью обоснования и разработки системы новых экскурсионных маршрутов
	ИД-3.ОПК-4 Иметь навыки: формировать каналы сбыта туристских продуктов и услуг, а также их продвижение, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети Интернет
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ИД-1.ОПК-5 Знать: производственно-экономические показатели предприятий туристской сферы.
	ИД-2.ОПК-5 Уметь: принимает экономически обоснованные управленческие решения

ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ИД-3.ОПК-5 Иметь навыки: обеспечения экономической эффективности туристского предприятия
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)					
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия			
Семестр 2		60						
Тема 1.	Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2)	16	2			14		
Тема 2.	Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2)	14				14		
Тема 3.	Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4)	16			2	14		
Тема 4.	Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4)	14				14		
Семестр 2		52						
Тема 5.	Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5)	18	2		2	14		
Тема 6.	Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5)	18	2		2	14		
Тема 7.	Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5)	16	2			14		
Семестр 2		28						
Тема 8.	Коммерция в туризме (ОПК-5)	15			1	14		
Тема 9.	Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5)	13			1	12		

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1-7	Тесты (Приложение 4)	по 15 вопросов	оценивается по 10 балльной шкале
Тема 2; 3; 8-9	Самостоятельная работа (Приложение 4)	Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций	оценивается по 10 балльной шкале
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
2 семестр (3а)	билет для зачета (Приложение 5)	билет из 2 вопросов (1 теоретический, 1 практический)	50-100 % - сдан 0 - 49 % - не сдан

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 течение 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 окончании 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 окончании 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. Концепция коммерческой деятельности: сущность и принципы (УК-2) Сущность, задачи, цели и принципы коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности.</p>
<p>Тема 5. Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5) Коммерческие связи предприятия сферы услуг, их сущность, формы и значение. Договорные взаимоотношения между изготовителями и покупателями. Договор купли-продажи товаров внутри российской и международной коммерческой деятельности.</p>
<p>Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5) Понятие закупочной работы и её значение для предприятия. Этапы организации закупочной работы. Управление закупочной работой.</p>
<p>Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5) Комплекс продвижения услуг и роль отдельных его составляющих: рекламы, имиджа, паблик рилейшинз. Роль персонала в обеспечении повышения конкурентоспособности предлагаемых услуг.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 5. Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5) В чем заключается принцип взаимной выгоды для участников рыночного оборота? Перечислите особенности современных проблем формирования и реализации системы коммерческих связей в России. Высветлите основные направления государственного регулирования рынка услуг.</p>
<p>Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5) Вопросы для обсуждения: От чего зависит выбор поставщиков и размещение заказов? Какие критерии могут рассматриваться при отборе поставщиков?</p>
<p>Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5) Вопросы для обсуждения: Назовите современные тенденции в географии международных туристских потоков. Выделите главные направления в выездном туристском потоке. Какие цели определяют структуру поездок россиян в настоящее время??</p>
<p>Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5) Вопросы для обсуждения: Расскажите: об организации работы бизнес-центра; организации работы сервис-бюро; организации питания в гостинице; организации работы прачечной; организации отдыха и досуга гостей отеля; организации хранения личных вещей гостей отеля; организации работы операторов телефонной связи в гостиницах европейского стандарта, а также о других сопутствующих и дополнительных услугах.</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Сфера услуг и ее место в рыночной экономике (УК-2) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 3. Рынок услуг. Особенности спроса и предложения на услуги, жизненный цикл услуг (ОПК-4) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 4. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (ОПК-4) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 5. Коммерческие связи на рынке (УК-2; ОПК-5) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 6. Организация коммерческой деятельности по закупкам (ОПК-5) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 7. Управление сбытом в деятельности предприятий сферы услуг (ОПК-4; ОПК-5) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 8. Коммерция в туризме (ОПК-5) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.
Тема 9. Коммерция в гостиничном деле (ОПК-5) Изучение основной и дополнительной литературы по теме.

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
Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине размещается
<http://portfolio.usue.ru>
- контрольные работы

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Приложение 6

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено учебным планом.

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. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492182>

3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 404 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489053>

4. Восколович Н. А. Маркетинг туристских услуг [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 191 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489545>

Дополнительная литература:

2. Казаков С.П. Инновационная маркетинговая деятельность в сфере услуг [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательский Центр РИО, 2016. - 398 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/561271>

3. Семеркова Л.Н., Белякова В.А. Технология и организация гостиничных услуг [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 320 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1023718>

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:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Тг000523459 от 14.10.2020. 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 Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Тг000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии -Без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. 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

Коммерческая деятельность в сфере услуг

Программы для ЭВМ "Лицензия на право установки и использования операционной системы общего назначения Astra Linux Common Edition ТУ 5011-001-88328866-2008 версии 2.12. Контракт на выполнение работ для нужд УрГЭУ №и 35-У/2018 от "13" июня 2018 г.

Программы для ЭВМ "Мой Офис Стандартный". Лицензия Корпоративная на пользователя для образовательных организаций без ограничения срока действия. Контракт на выполнение работ для нужд УрГЭУ № 35-У/2018 от "13" июня 2018 г.

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 по дисциплине
«Коммерческая деятельность в сфере услуг»**

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности
2. Цели и принципы коммерческой деятельности
3. Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
4. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия
5. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
6. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности
7. Субъекты коммерческой деятельности.
8. Услуга, как объект коммерческой деятельности. Классификация услуг.
9. Концепция жизненного цикла услуг
10. Понятие, характеристики и структура ассортимента
11. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
12. Предъявляемые требования к информации. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.
13. Понятие и виды хозяйственных договоров.
14. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика. Способы уменьшения риска в коммерческой деятельности
15. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.
16. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.
17. Изучение и выбор поставщиков
18. Коммерческие решения, связанные с выбором места размещения фирмы
19. Суть «теории массового обслуживания»
20. Ценообразующие факторы и формирование цен на услуги.
21. Анализ покупательского спроса в сфере услуг
22. Формирование ассортимента в организациях сферы услуг
23. Ценовая политика в розничной торговле
24. Особенности рекламной деятельности и стимулирования сбыта в организациях сферы услуг
25. Средства современной рекламы и их характеристика.
26. Понятие, сущность и значение лизинга, его формы и виды.
27. Экономическая эффективность лизинга.
28. Понятие франчайзинга и сфера его применения.
29. Факторинговые операции.
30. Эффективность организации коммерческой деятельности предприятий.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету

Практические задания закрытого типа

Задание 1. (УК 2)

Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Задание 2. (УК 2)

Внутренняя среда, влияющая на формирование коммерческой деятельности

- а) социальная среда;
- б) конкуренты;
- в) производственные, технические, экономические, финансовые ресурсы;
- г) банки, кредитные учреждения;
- д) результаты деятельности предприятия.

Задание 3. (УК 2)

Товарный ассортимент:

- а) все, что может удовлетворить потребность покупателя с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;
- б) вся группа товаров, способных удовлетворить одну и ту же потребность;
- в) вещь или услуга, удовлетворяющие какую-либо потребность и имеющиеся в ограниченном количестве.

Задание 4. (ОПК-4)

Ресторан «Усадьба» предлагает следующие ассортиментные группы кулинарной продукции: холодные закуски; горячие закуски; первые блюда; горячие мясные блюда; горячие рыбные блюда; десерты; спиртные напитки. Указанное число ассортиментных групп характеризует:

- а) широту товарного ассортимента;
- б) глубину товарного ассортимента;
- в) насыщенность товарного ассортимента;
- г) гармоничность товарного ассортимента.

Задание 5. (УК-2; ОПК-5)

При рассмотрении возможностей поставщика учитывают

- а) его финансовое состояние;
- б) наличие оборудования для производства продукции необходимого качества;
- в) наличие документов о тестировании входящих материалов;

- г) наличие инструкции по технике безопасности;
- д) подготовка, обучение и переподготовка персонала.

Задание 6. (ОПК-4; ОПК-5)

Маятниковый маршрут – это:

- а) график подачи автотранспорта к поставщику;
- б) доставка товаров только в один магазин за один рейс;
- в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины;
- г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия

Задание 7. (ОПК-4; ОПК-5)

Продвижение продукта - это:

- а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью;
- б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем;
- в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации;
- г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара.

Задание 8. (ОПК-4; ОПК-5)

Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):

1	Объект коммерческой деятельности	А	ремонт обуви
2	Субъект коммерческой деятельности	Б	дилер
3		В	шоколадные конфеты
4		Г	ООО «Заря»

Задание 9. (ОПК-4; ОПК-5)

Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):

1	вход	А	ресурсы
2	процесс	Б	объем деятельности
3	выход	В	сфера потребления
4	результат	Г	технология осуществления коммерческих операций

Задание 10. (ОПК-4; ОПК-5)

Поставьте в соответствие помеченным римскими цифрами объектам их определения, данные под буквами А...Г.

1	Самообслуживание – это когда...	А	продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей
2	Открытая выкладка – это когда...	Б	покупатель знакомится в торговом зале с образцами или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю
3	Традиционный метод продажи – это когда...	В	продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел

4	Торговля по образцам – это когда...	Г	продавец осуществляет отдельные операции торгово-технического процесса, а в магазине единый расчетный узел
---	-------------------------------------	---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Практические задания открытого типа

Задание 1. (УК 2)

Придумайте название своему предприятию. Определите направление деятельности, особенности, охарактеризуйте круг оказываемых услуг.

Задание 2. (УК 2)

Деятельность, направленная на получение прибыли посредством купли-продажи товаров _____

Задание 3. (УК 2)

Объекты коммерческой деятельности: _____

Задание 4. (УК 2)

Основным элементом продвижения товара является _____

Задание 5. (ОПК-5)

Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать степень обновления, коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.

Задание 6. (ОПК-5)

Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.

Задание 7. (ОПК-5)

Необходимо определить коэффициент устойчивости ассортимента спортивных товаров, если известно, что всего спортивных товаров есть 92 наименования, а в ходе маркетинговых исследований установлено, что стойким спросом пользуется лишь 20 наименований.

Задание 8. (ОПК-4; ОПК-5)

Предложите несколько мероприятий, направленных на формирование лояльности потребителя.

Задание 9. (УК 2)

Установите соответствия между следующими понятиями (расставьте все перечисленные пункты в нужные колонки):

1	Объект коммерческой деятельности	А	ремонт обуви
2	Субъект коммерческой деятельности	Б	дилер
3		В	шоколадные конфеты
4		Г	ООО «Заря»

Варианты ответов:

1. 1) Г-Б; 2) В-А

2. 1) Г-В; 2) А-Б
3. 1) А-В; 2) Б-Г
4. 1) А-Б; 2) В-Г.

Задание 10. (ОПК-4)

Установите соответствия между основными этапами функционирования коммерческой деятельности как системы и их характеристиками:

1	вход	А	ресурсы
2	процесс	Б	объем деятельности
3	выход	В	сфера потребления
4	результат	Г	технология осуществления коммерческих операций

Варианты ответов:

1. 1-Г; 2-Б; 3-В; 4-А
2. 1-Г; 2-В; 3-А; 4-Б
3. 1-Б; 2-Г; 3-В; 4-А
4. 1-А; 2-Г; 3-В; 4-Б

Задание 11. (ОПК-4; ОПК-5)

Имеются две компании А и В, изготавливающие однотипную продукцию с одинаковым качеством. Обе компании хорошо известны и надежны.

Компания А располагается на расстоянии – 500 км, а до компании В - 300 км. Тарифная ставка за транспортировку товара на расстояние 500 км – 0,5 условных денежных единиц за один километр (уде/км). При транспортировке товара на расстояние 300 км величина тарифа выше (0,7 уде/км).

Определите наиболее выгодного поставщика.

Задание 12. (ОПК-4; ОПК-5)

Имеются две компании А и В, изготавливающие однотипную продукцию с одинаковым качеством. Обе компании хорошо известны и надежны.

Продукт, поставляемый компанией А, пакетирован на поддоне, а следовательно, требует механизированной разгрузки. Компания В поставляет продукт в коробках, которые следует выгружать вручную.

Время разгрузки пакетированного груза – 30 мин, а непакетированного – 10 ч. Тарифная ставка рабочего на участке разгрузки – 6 уде/ч.

Задание 13. (ОПК-4; ОПК-5)

Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в магазине реализовано 10 моделей телевизоров при плане (согласно договору поставки) – 20.

Задание 14. (ОПК-4; ОПК-5)

Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в продаже было 7 разновидностей настольных игр, тогда как прайс-лист предлагает 15.

Рассчитайте коэффициент полноты ассортимента по следующим данным: в продаже в течение месяца находилось 3 модели женских сапог, тогда как ассортиментный перечень предусматривал 5 моделей.

**Приложение 6
к рабочей программе**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании Логистики и коммерции

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ**

по дисциплине
«Коммерческая деятельность в сфере услуг»

Усвоение студентами курса «Коммерческая деятельность в сфере услуг» требует самостоятельной проработки теоретических вопросов.

Цель контрольной работы способствовать: развитию навыков самостоятельной работы, умению анализировать и обобщать материалы, развитию работы с литературными источниками, а также умению использовать методы технико-экономического анализа, обоснования целесообразности и эффективности предлагаемых решений.

При написании контрольной работы студент должен: изучить рекомендованную литературу, показать знание темы, проявить умение правильно, кратко и четко излагать усвоенный материал.

Контрольные задания приведены в 9-ти вариантах (табл. 1) и состоят из 2-х теоретических вопросов.

Ответы на теоретические вопросы представляются в форме реферата. После текста привести список использованной литературы. В конце работы необходимо поставить дату ее выполнения и подпись студента.

Общий объем контрольной работы не должен превышать 20-24-х страниц. Страницы должны быть пронумерованы, иметь ссылки на использованные источники. Работа должна быть напечатана на белой бумаге одного качества формата А-4, шрифт 14, межстрочный интервал 1,5. Границы текста: слева отступ – 3 см, справа – 1 см, сверху и снизу – 2 см.

Работа должна быть выполнена аккуратно, небрежно выполненные работы не рецензируются.

Таблица 1. Варианты контрольных работ

№ варианта	Начальные буквы фамилии студентов	Номер вопроса
1	А, Б, В	1, 10
2	Г, Д, Е	2, 11
3	Ж, З, И	3, 12
4	К, Л, М	4, 13
5	Н, О, П	5, 14
6	Р, С, Т	6, 15
7	У, Ф, Х	7, 16
8	Ц, Ч, Ш, Щ	8, 17
9	Э, Ю, Я	9, 18

Вопросы

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Развитие коммерческой деятельности в России.
3. Необходимые условия и факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.
4. Коммерческие структуры.
5. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
6. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
7. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
8. Понятие коммерческой информации и источники ее получения.
9. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
10. Классификация поставщиков.
11. Средства современной рекламы и их характеристика.
12. Организация расчетов в коммерческой деятельности.
13. Правовое регулирование договоров, применяемых в туристической сфере.
14. Понятие, сущность и значение лизинга, его формы и виды.
15. Понятие франчайзинга и сфера его применения. Виды франчайзинга.
16. Факторинговые операции.
17. Ценообразующие факторы и формирование цен на услуги.
18. Эффективность организации коммерческой деятельности предприятий.

Рекомендуемая литература

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 304 с. <http://znanium.com/catalog/product/502697>
2. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.В. Иванова. - М.: ИЦ РИОР, 2016. – 97 С. <http://znanium.com/catalog/product/525404>
3. 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, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 319 С. <http://znanium.com/catalog/product/884227>
4. Организация предпринимательской деятельности : Учебное пособие / под ред. О.В. Шеметевой, Т.В. Харитоновой. – М.: Дашков и К, 2017. – 296 с. <http://znanium.com/go.php?id=511990>
5. Организация предпринимательской деятельности : учебник для студентов вузов / А.Н. Асаул и др.: под ред. А.Н. Асаула. – Изд. 5-е, перераб. и доп. - М.: Проспект, 2016. – 400 с.
6. Боровинский Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Электронный ресурс]: монография / Д.В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 172 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=507439>