

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.06.2025 10:30:27
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531eb05f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
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 г.

протокол № 4

Председатель Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Организация коммерческой деятельности
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Коммерческая деятельность и логистика предприятий
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2026

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Трофимова Л.И.

С т. преподаватель
Фадеева Т.И.

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	4
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	6
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	9
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	9
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 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
---------	--

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в предприятиях применительно к особенностям их формирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

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						
Контрольная работа, Зачет	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
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ИД-1.ОПК-2 Знать: основы сбора, обработки и анализа данных для решения профессиональных задач
	ИД-2.ОПК-2 Уметь: осуществлять сбор, обработку и анализ данных для решения профессиональных задач

ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ИД-3.ОПК-2 Иметь практический опыт: сбора, анализа и обработки данных для решения профессиональных задач
---	--

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		140					
Тема 1.	Сущность и значение коммерческой деятельности (ОПК-2)	21	2		1	18	
Тема 2.	Организация коммерческой деятельности и технологии работы предприятий розничной торговли (ОПК-2)	24	2		2	20	
Тема 3.	Торговое обслуживание покупателей. Мониторинг услуг (ОПК-2)	22	1		1	20	
Тема 4.	Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки (ОПК-2)	35	2		3	30	
Тема 5.	Иnovation в организации и технологии коммерции (ОПК-2)	38	1		1	36	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1-2; 5	Тест 1 (Приложение 4)	Тест состоит из 20 вопросов с вариантами ответов	1 - 5 баллов
темы 3-	Тест 2 (Приложение 4)	Тест состоит и 10 вопросов с вариантами ответов	1 - 5 баллов
Тема 4-5	Тест 3 (приложение 4) Защита домашней контрольной работы (Приложение 6)	Тест состоит из 15 вопросов с вариантами ответов Аудиторная контрольная работа Задача по теме: «Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке»	1 - 5 баллов 1-5 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			

5 семестр (За)	Билет (Приложение 5)	2 теоретических вопроса и 1 практическое задание	по 5 бальной шкале: 2 теоретических вопроса и 1 практическое задание - оценка отлично 2 теоретических вопроса - оценка хорошо 1 теоретический вопрос - оценка удовлетворительно
----------------	-------------------------	--	--

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-бальная 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-бальная 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 пятибальную 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 и значение коммерческой деятельности (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Задачи, функции и содержание коммерческой деятельности 2. Коммерческие службы торгового предприятия 3. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности 4. Классификация субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Объединение коммерческих 5. Малые предприятия и их эффективность 6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности 7. Коммерческая тайна и ее защита
<p>Тема 2. Организация коммерческой деятельности и технологии работы предприятий розничной торговли (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и классификация розничных торговых предприятий, содержание их коммерческой деятельности 2. Современные форматы магазинов и их систематизация 3. Выбор места размещения торгового предприятия в зоне его обслуживания и анализ его эффективности 4. Методы розничной продажи товаров и их эффективность 5. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента. Частные показатели коммерческой деятельности
<p>Тема 3. Торговое обслуживание покупателей. Мониторинг услуг (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. 2. Услуги розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. 4. Качество торгового обслуживания. 5. Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. 6. Расчеты с покупателями. Правовые аспекты продажи товаров
<p>Тема 4. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие хозяйственных связей 2. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей 3. Классификация и виды договоров 4. Структура договора купли-продажи. Управление договорной работой
<p>Тема 5. Инновации в организации и технологии коммерции (ОПК-2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и виды инноваций, их значение в коммерческой 2. Применение технологий и их эффективность. 3. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: аренда и лизинг, факторинг и аутсорсинг.

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 2. Организация коммерческой деятельности и технологии работы предприятий розничной торговли (ОПК-2)</p> <p>Выполнение практических заданий для самостоятельной работы (приложение 2)</p> <p>Тест 1 по теме 1,2 (приложение 4)</p>

Тема 3. Торговое обслуживание покупателей. Мониторинг услуг (ОПК-2)
Решение практических ситуаций (приложение 2)
Тест 2 (приложение 4)

Тема 4. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки (ОПК-2)
Решение практических ситуаций (приложение 2).

Тема 5. Инновации в организации и технологии коммерции (ОПК-2)

Решение практических ситуаций (приложение 2).
Защита контрольной работы (приложение 6)
Тест 3 (Приложение 4)

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Организация коммерческой деятельности и технологии работы предприятий розничной торговли (ОПК-2)
Поэтапное чтение лекционного материала и подготовка к текущему опросу.
Подготовка к тестированию (текущему контролю)

Тема 3. Торговое обслуживание покупателей. Мониторинг услуг (ОПК-2)
Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.
Вопросы-эссе:
В большинстве случаев покупка товаров в супермаркетах можно отнести к разряду запланированных или импульсивных. Какие мероприятия необходимо осуществить торговому персоналу магазина, чтобы увеличить число таких покупок?

Тема 4. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки (ОПК-2)
Повтор лекционного материала.
Подготовка к тестированию (текущему контролю)
Подготовка и оформление контрольной работы (Приложение 6)

Тема 5. Инновации в организации и технологии коммерции (ОПК-2)

Повтор лекционного материала.
Подготовка к тестированию (текущему контролю)

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
Размещается контрольная работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Приложение 6

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Курсовая работа не предусмотрена 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. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 394 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/535957>

3. Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 212 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1925542>

Дополнительная литература:

2. Царегородцева Организация коммерческой деятельности. Тесты. Тест 1. Сущность коммерческой деятельности. Направления коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерции [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2020. - 4 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202001/10.docx>

3. Царегородцева Организация коммерческой деятельности. Курс лекций. Тема [2]. Понятие и признаки предприятия. Среда деятельности предприятия [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2020. - 1 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202001/8.mp4>

4. Царегородцева Организация коммерческой деятельности. Курс лекций. Тема [3]. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [б. и.], 2020. - 1 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/202001/9.mp4>

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:

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Corel Painter 2017. Договор № 34-С 2017 от 27.03.2017, Акт № Tr007267 от 24.01.2020. Срок действия лицензии -бессрочное пользование.

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

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

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

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 экзамену по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности как категории рыночной экономики, ее значение
2. Цели , задачи , функции , принципы и содержание коммерческой деятельности
3. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия
4. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
5. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности
6. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Объединения коммерческих организаций, их виды и роль в коммерческой деятельности.
7. Малые предприятия: понятие, критерии, функции и эффективность , роль в организации коммерческой деятельности..
8. Сущность розничной торговли: понятие, виды, классификация, задачи и содержание коммерческой деятельности.
9. Понятие и виды торговой сети, виды внемагазинной торговли.
10. Основные стратегии развертывания розничной сети, направления развития
11. Понятие и виды франчайзинга, его модели, роль в коммерческой деятельности .
10. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения
11. Современные форматы магазинов , их систематизация, влияющие факторы, роль в повышении эффективности коммерческой деятельности торговли.
12. Выбор места размещения торгового предприятия в зоне обслуживания и анализ его эффективности
13. Торгово-технологические процессы в розничной торговле и их характеристика
14. Устройство и планировка торгового зала торговой точки.
15. Определение эффективности использования торгового зала
16. Варианты расстановки оборудования и их влияние на эффективность коммерческой деятельности предприятия, его конкурентоспособность
17. Правило золотого треугольника и его роль в росте продаж розничного предприятия.
18. Размещение и выкладка товаров в торговом зале: понятие, требования, принципы и способы выкладки товаров. Роль планограмм.
19. Торговое обслуживание покупателей, показатели оценки.
20. Понятие хозяйственных связей: сущность и содержание. Порядок регулирования хозяйственных связей
21. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
22. Структура договора купли-продажи. Управление договорной работой
23. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.
24. Изучение и выбор поставщиков
25. Контроль и учет поставок
26. Методы и технологии розничной продажи товаров
27. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
28. Роль информации в управлении коммерческой деятельностью , требования к информации.
29. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента

30. Понятие ассортимента и ассортиментная политика. Классификация ассортимента и методы его формирования .
31. Свойства и показатели ассортимента товаров.
32. Сущность и виды инноваций в торговле и коммерческой деятельности.
33. Применение технологий и их эффективность
34. Расчеты с покупателями.
35. Эффективность коммерческой деятельности: основные и частные показатели.
36. Коммерческая тайна и ее защита
37. Организация товароснабжения предприятий розничной торговли
38. Роль и значение аутсорсинга в коммерческой деятельности предприятия
39. Роль и значение факторинга в коммерческой деятельности предприятия
40. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.
41. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к Экзамену

Практические задания закрытого типа

Задание 1 (ОПК-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(ОПК-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 (ОПК-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-2)

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 5 (ОПК-2)

Магазин – дискаунт – это:

- 1) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20%)

- 2) магазины, торгующие товарами по более низким ценам(со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.д.)
- 3) магазины, торгующие товарами низкого качества.

Практические задания открытого типа

Задание 1(ОПК-2)

Распределенная база данных, которая хранит информацию обо всех транзакциях участников системы в виде «цепочки блоков»- это:

_____ впишите вариант ответа

Задание 2 (ОПК-2)

Финансовая услуга с помощью которой поставщик может получить мгновенную оплату за товар, реализованный с отсрочкой платежа-_____ впишите вариант ответа.

Задание 3 (ОПК-2)

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

Варианты ответов:

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

Задание 4 (ОПК-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) Г-Б; 2) В-А
- 1) Г-В; 2) А-Б
- 1) А-В; 2) Б-Г
- 1) А-Б; 2) В-Г.

Задание 5. 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-Г; 2-Б; 3-В; 4-А
- 1-Г; 2-В; 3-А; 4-Б
- 1-Б; 2-Г; 3-В; 4-А
- 1-А; 2-Г; 3-В; 4-Б

Примерные практические задания к экзамену

Задание 1

Покупательница Жукова А.С., проживающая в г. Серове, купила в мебельном магазине №23 ООО «Хозтовары» стенку «Шерлок» за 47 000 р. Привезенная на дом стенка оказалась бракованной. Заменить стенку магазин отказался. Как покупатель должен защитить свои интересы? Заполните исковое заявление о замене вещи с недостатками, о взыскании неустойки, о возмещении морального вреда и взыскания штрафа в доход государства.

Задание 2

В магазине в соответствии с утвержденным перечнем товаров достаточного ассортимента постоянно в продаже должно быть 410 их разновидностей. В отчетном периоде было проведено 4 проверки соблюдения перечня товаров достаточного ассортимента. В момент проверок в продаже отсутствовали соответственно 3,5,2,4 разновидности товаров, то есть в моменты проверок в торговом зале было в наличии соответственно 407, 405, 408, 406 разновидностей товаров.

Задание 3

В магазине «Продукты» общее количество наименований товаров разнородных групп составляет 3100 (в т.ч. 20 наименований хлебобулочных изделий) а в магазине «Пятерочка» -2900 (в т.ч. 30 наименований хлебобулочных изделий). Максимально возможное количество наименований товаров составляет 4900 (в том числе 25 наименований хлебобулочных изделий для магазина «Продукты», и 32 для «Пятерочки».

Необходимо рассчитать:

- Коэффициенты широты и полноты
- на основании полученных коэффициентов определить какой из магазинов наиболее конкурентоспособен, и в каком из них наиболее полно удовлетворяется спрос на хлебобулочные изделия.

Оформите таблицу:

Таблица – Расчет показателей широты и полноты ассортимента

	Широта Базовая ШБ	Широта Действ. Шд	Коэфф-т Широты К-ш	Полнота Базовая Пб	Полнота Действ. Пд	Коэфф-т Полноты Кп
Магазин Продукты		3100			20	
Магазин Пятерочка		2900			30	

Задание 5

Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных- площадь торгового зала – 200 кв. м,

- площадь выкладки товаров – 120 кв. м,

- площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.

При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.

Задание 6

Торговой фирме необходимо сделать заказ предприятию -производителю на поставку одного из видов бытовых электроприборов. Годовая стоимость заказа равна 90 млн. р. Стоимость издержек изготовления партии товаров 10 млн. р. Стоимость издержек хранения -20 %.Стоимость одного электроприбора 2 тыс. руб.

Какова стоимость оптимальной партии товара и ее натуральный объем

Задание 7

На основании исходных данных, представленных в таблице осуществить выбор поставщика продовольственных товаров для розничного торгового предприятия методом экспертных оценок. Коэффициенты значимости факторов определить методом прямой балльной оценки. Шкалу оценки, а также тип розничного торгового предприятия выбрать самостоятельно. Объяснить полученные результаты.

Показатели	Поставщики			
	1	2	3	4
I. Основные				
1.Отпускная цена	100	90	92	85
2.Качество	Высокое	Высокое	Выше среднего	Среднее
3.Количество (предлагаемое)	Любое	В два раза больше ожидаемого объема реализации	Несколько меньше ожидаемого объема реализации	В пределах ожидаемого объема реализации
4.Размер партии	Произвольный	Произвольный	Фиксированный	Фиксированный
5.Ассортимент	Широкий	Широкий, но с обязательным минимальным перечнем	Достаточный	Узкий
6.Сроки и условия поставки	В течение 3-х дней после оплаты	В течение месяца после заключения договора	В течение недели после оплаты	В течение 3-х дней после оплаты
7.Условия платежа	Предоплата 100%	По факту	Предоплата 50%	Предоплата 20%
8.Местоположение поставщика	г. Москва	г. Самара	Белоруссия	Белгород

9.Транспортные условия	Самовывоз	По желанию покупателя	Доставка на склад покупателя	Самовывоз
10.Скидки	Скидки при закупке большой партии, превышающей объем реализации	Прогрессивная шкала скидок в зависимости от стоимости контракта	Прогрессивная шкала скидок в зависимости от стоимости контракта	Нет
II.Дополнительные				
1.Общая репутация поставщика	Все прежние договоры выполнялись в срок	Были задержки поставки на несколько дней	Ранее с этим поставщиком не работали	Все прежние договоры выполнялись в срок
2.Финансовая стабильность поставщика	Существуют некоторые сомнения относительно финансовой стабильности	Устойчивая	Неизвестно	Неизвестно
3. Гибкость приспособления к нуждам покупателя, готовность изменить: Ассортимент Поставки Оформление и упаковку	- - -	+ - -	- - +	- + -

Задание 8

ЗАО «Кировский » получил от оптовой фирмы предложение (оферту)на поставку в 2008 г. бакалейных товаров. Каковы будут действия коммерческого отдела ЗАО «Кировский» в случае ее акцепта?

Методические указания: Акцепт ЗАО «Кировский» к оптовой фирме должен содержать существенные условия поставки бакалейных товаров (сумма поставки, ассортимент, сроки поставки, цены и др.), так как в оферте не раскрыты эти условия

Задание 9

Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса. Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

При подготовке ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться указаниями к ситуации №1, а также статьёй 438 «Предварительная оплата товара» ГК РФ

Приложение 6
к рабочей программе

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Утверждены
на заседании кафедры
логистики и коммерции

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ
по дисциплине
«Организация коммерческой деятельности»**

Усвоение студентами курса «Организация коммерческой деятельности» 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, коротко 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 коммерции и коммерческой деятельности
2. Цели и принципы коммерческой деятельности
3. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности
4. Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
5. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия
6. Рынок как сфера коммерческой деятельности. Виды и характеристики рынков
7. Содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности
8. Элементы социальной среды торгового предприятия. Способы управления персоналом торгового предприятия.
9. Черты предпринимателя-коммерсанта в условиях функционирования рынка.

10. Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность
11. Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.
12. Концепция жизненного цикла товара
13. Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента
14. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
15. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты
16. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения
17. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
18. Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи

Рекомендуемая литература

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2024. - 369 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-19161-5. - Текст : непосредственный. - URL: <https://urait.ru/bcode/556081> (дата обращения:).
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. - Москва : Юрайт, 2024. - 103 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-16582-1. - Текст : непосредственный. - URL: <https://urait.ru/bcode/531328> (дата обращения:).
3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман, Н. Р. Кельчевская. - Москва : Юрайт, 2024. - 117 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-16385-8. - Текст : непосредственный. - URL: <https://urait.ru/bcode/538928> (дата обращения:).
4. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1-е изд. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2024. - 384 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст : непосредственный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=435967> (дата обращения:).
5. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. - 5-е изд., пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 469 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-16461-9. - Текст : непосредственный. - URL: <https://urait.ru/bcode/535692> (дата обращения:).
6. Синяева, И. М. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва : Юрайт, 2024. - 394 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-16955-3. - Текст : непосредственный. - URL: <https://urait.ru/bcode/535957> (дата обращения:).
7. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : Учебник / Российский университет кооперации ; Университет кооперации. - 6-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 398 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-05431-0. - Текст : непосредственный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=431691> (дата обращения:).

8. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : Учебник / Российский университет кооперации ; Университет кооперации. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 348 с. - (ВО - Бакалавриат). - ISBN 978-5-394-04947-7. - Текст : непосредственный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/document?id=431458> (дата обращения:).

9. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : Учебник / Российский университет кооперации. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 212 с. - ISBN 978-5-394-04840-1. - Текст : непосредственный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=421525> (дата обращения:).