

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 05.06.2026 08:32:25  
Уникальный программный ключ:  
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

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	27.03.02 Управление качеством
Профиль	Управление качеством в производственно-технологических системах и сфере услуг
Форма обучения	очная
Год набора	2026
Разработана:	
Доцент, к.э.н.	
Иовлева О.В.	

Екатеринбург  
2025 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>3</b>
<b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>	<b>3</b>
<b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>	<b>4</b>
<b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>	<b>5</b>
<b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>7</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>	<b>11</b>
<b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>12</b>
<b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>	<b>13</b>

## 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 27.03.02 Управление качеством (приказ Минобрнауки России от 31.07.2020 г. № 869)
---------	---

### 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 части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 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 7						
Зачет с оценкой	144	64	32	32	80	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
<b>производственно-технологический</b>	
ПК-2 Инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	ИД-1.ПК-2 Знать: Основные понятия в сфере управления качеством (менеджмента качества) продукции (работ, услуг) Законодательство Российской Федерации и международное законодательство в сфере технического регулирования, стандартизации и обеспечения единства измерений Законодательство Российской Федерации в области недобросовестной конкуренции Национальные, межгосударственные, международные стандарты и нормативные правовые акты по управлению качеством (менеджменту качества) продукции (работ, услуг) Современный российский и зарубежный опыт в области инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг) Методы построения моделей исследуемых процессов, явлений и объектов Методы идентификации исследуемых процессов, явлений и объектов

ПК-2 Инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь: Выполнять статистическую обработку результатов контроля и измерений</p> <p>Применять методы контроля за применением технических регламентов, стандартов, технических условий и документов по управлению качеством</p> <p>Анализировать системы управления качеством (менеджмента качества) продукции (работ, услуг) в организации</p> <p>Применять нормативно-техническую документацию в области функционирования систем управления качеством (менеджмента качества)</p> <p>Разрабатывать рекомендации, направленные на улучшение функционирования внутренней системы менеджмента качества (управления качеством) в организации</p> <p>Применять современные методологии совершенствования производственных процессов</p>
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт: Инспекционный выборочный контроль на рабочих местах качества производства продукции (выполнения работ, оказания услуг)</p> <p>Инспекционный выборочный контроль соблюдения требований технологических регламентов, стандартов, технологических условий</p> <p>Инспекционный выборочный контроль условий хранения сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий, готовой продукции</p> <p>Выполнение работ по совершенствованию функционирования внутренней системы менеджмента качества (управления качеством) в организации</p>

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
<b>Семестр 7</b>		<b>144</b>					
Тема 1.	Сущность и значение коммерческой деятельности	6	2			4	
Тема 2.	Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.	8	2			6	
Тема 3.	Современные форматы магазинов	10	2		2	6	
Тема 4.	Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности	10	2		2	6	
Тема 5.	Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли	12	2		2	8	
Тема 6.	Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки	16	4		6	6	

Тема 7.	Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров	14	4		4	6	
Тема 8.	Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг	14	4		4	6	
Тема 9.	Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли	10	2		2	6	
Тема 10.	Инновации в организации и технологии коммерции	20	4		6	10	
Тема 11.	Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли	10	2		2	6	
Тема 12.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	14	2		2	10	

### **6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ**

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
<b>Текущий контроль (Приложение 4)</b>			
Темы 1-2; 5-8; 12	Тест (Приложение 4)	Тест состоит из 15 вопросов с вариантами ответов	1 - 10 баллов
темы 3-4; 9-11	Практическая работа предполагает выполнение заданий по темам (Приложение 2,4)	Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций	1 - 10 баллов
Тема 1	Контрольная работа 1 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
Тема 3	Контрольная работа 2 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
Тема 6	Контрольная работа 3 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
<b>Промежуточная аттестация(Приложение 5)</b>			
7 семестр (ЗаО)	Билет к зачету с оценкой (Приложение 5)	билет из 3 вопросов (2 теоретических, 1 практический)	50 - 100 % - 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. Сущность и значение коммерческой деятельности          Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Задачи и функции коммерческой деятельности</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.          Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов          Типы и форматы магазинов в России и за рубежом. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Систематизация розничных форматов.</p>
<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности          Факторы, влияющие на размещение предприятия розничной торговли. Методы размещения торговой сети.</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли          Понятие и сущность розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Тенденции развития розничной торговли. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки          Понятие хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Структура договора купли-продажи. Управление договорной работой.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров          Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. Правовые аспекты продажи товаров.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг          Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. Услуга розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. Правовые аспекты продажи товаров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли          Конъюнктура как экономическая категория. Система понятий и показателей, используемых для изучения рыночной ситуации. Источники и виды информации, необходимые для изучения конъюнктуры рынка.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции          Инновационная деятельность как основа модернизации российского общества. Инновации на рынке. Предпринимательские риски.</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли          Информация в управлении коммерческой деятельностью. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Защита коммерческой информации.</p>
<p>Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.          Арендные отношения и лизинг. Факторинг.</p>

<p>Тема 3. Современные форматы магазинов          Вопросы для обсуждения:          В чем проявляется роль и состоит значение торговли для экономики России?          Какими видами торговых предприятий представлена стационарная и нестационарная торговая сеть?          Какими признаками характеризуются форматы магазинов?          Какие виды используются для торговых предприятий?</p>
<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности          Назовите основные виды зданий и сооружений, в которых размещаются розничные торговые предприятия.          Практическая ситуация: "Размещение розничной сети"</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли          Раскройте основные задачи розничной торговли.          Какие основные направления специализации вы знаете?</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки          Что относится к содержанию коммерческих процессов?          Охарактеризуйте основные преимущества использования посредников.          Что представляет собой оферта?          Раскройте порядок заключения договора.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров          Какие бывают методы продажи товаров?</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг          Какие основные элементы содержит услуга розничной торговли?          Какие услуги розничной торговли относятся к основным, а какие - к дополнительным? Приведите примеры.          Какие составные элементы относятся к продаже товаров и обслуживанию покупателей?</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли          Конъюнктурный обзор, его структура и методика разработки.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции          Решение задач: определение степени риска, эффект инноваций</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли          Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.          Какие требования предъявляются к качеству информации?</p>
<p>Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.          В чем заключаются преимущества лизинговой сделки для арендатора, лизингодателя, продавца имущества?          Что такое факторинг? Охарактеризуйте участников факторинговой сделки.</p>

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия в условиях рынка и рыночной среды.</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Составить сравнительную таблицу с характеристиками организационно-правовых форм предприятий</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Вопросы-эссе: В большинстве случаев покупку товаров в супермаркетах можно отнести к разряду запланированных или импульсивных. Какие мероприятия необходимо осуществить торговому персоналу магазина, чтобы увеличить число таких покупок?</p>
<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Вопросы-эссе: Каким образом размещение магазина оказывает влияние на его имидж? то вы понимаете под термином "образ магазина"? Что является его составляющей? Почему это является одним из условий обеспечения конкурентоспособности магазина?</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме. Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>

Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли  
Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.  
Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.

Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.  
Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.  
Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.

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  
Размещение материалов в электронном портфолио обучающегося не предусмотрено (для учебного плана очной формы обучения)

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
Не предусмотрено учебным планом.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
Контрольная 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. 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>

3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2023. - 394 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/532110>

### **Дополнительная литература:**

2. 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>

3. 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>

4. 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>

## **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 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 зачету с оценкой по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности
2. Цели и принципы 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. Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность
7. Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.
8. Концепция жизненного цикла товара
9. Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента
10. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения
11. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
12. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у товаропроизводителей.
13. Изучение и выбор поставщиков
14. Контроль и учет поставок
15. Сущность и функций розничной торговли. Виды розничных предприятий.
16. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
17. Коммерческие решения, связанные с выбором места размещения магазина
18. Методы и технологии розничной продажи товаров
19. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
20. Роль информации в управлении коммерческой деятельностью.
21. Предъявляемые требования к информации.
22. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.
23. Анализ покупательского спроса в розничной торговле
24. Организация товароснабжения предприятий розничной торговли
25. Формирование ассортимента в организациях розничной торговли
26. Услуги предприятий розничной торговли
27. Особенности рекламной деятельности и стимулирования сбыта в организациях розничной торговли.
28. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли
29. Купля-продажа товаров на оптовых рынках
30. Эффективность коммерческой деятельности

### **7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к Зачету с оценкой**

#### **Примерные практические задания к Зачету с оценкой закрытого типа**

##### **Задание 1. 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. 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. 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. 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. 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

### Примерные практические задания к Зачету с оценкой открытого типа

**Задание 1.** 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 2.** 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 3.** 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. 3.** 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. 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