

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово – экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ**

Дисциплина Б1.Б.13 Коммерческая деятельность
индекс и наименование дисциплины в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
код и наименование направления подготовки/специальности

Профиль 38.03.06.01 Коммерция
код и наименование направленности (профиля)

форма обучения заочная

Красноярск 2018

Методические указания по выполнению контрольных работ для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело составлены в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по укрупненной группе 38.00.00 Экономика и управление

Направление: 38.03.06 Торговое дело

Профили: 38.03.06.01 Коммерция

Разработчик: _____ О. В. Рубан

_____ В. В. Куимов

Методические указания по выполнению и задания для контрольных работ рассмотрены на заседании кафедры « 27 » июня 2018г., протокол № 10

Зав. кафедрой:

_____ Ю.Ю. Сулова

СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
Введение	4
1. Цели и задачи курсового проекта	7
2. Выбор темы курсового проекта	8
3. Объем и структура курсового проекта	8
4. Примерная тематика курсовых проектов по дисциплине	11
«Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»	
5. Примерные планы курсовых проектов	13
6. Критерии оценки курсового проекта	20
7. Библиографический список	20
Приложения	22

ВВЕДЕНИЕ

Содержание курсовых проектов определено в соответствии программы дисциплины, которая разработана с учетом квалификационной характеристики, определяющей требования к знаниям, умениям и навыкам бакалавра в области коммерции. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» входит в состав вариативных дисциплин профессионального цикла ООП бакалавриата.

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, товароведения и экспертизы товаров, материально-технического снабжения и сбыта, торгово-посреднической деятельности.

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: товары потребительского и производственного назначения, услуги по торговому, логистическому и рекламному обслуживанию покупателей, коммерческие, товароведные, торгово-технологические, маркетинговые, логистические процессы, выявляемые и формируемые потребности, средства рекламы, методы и средства испытания и контроля качества товаров, материальные потоки, логистические цепи и системы.

Бакалавр по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело готовится к следующим видам профессиональной деятельности: торгово-технологическая; организационно-управленческая; логистическая; научно-исследовательская; проектная.

Программа дисциплины включает основополагающие научно-теоретические положения и практический опыт. Приведенный в программе тематический план изучения курса является примерным, включающий наиболее актуальные проблемы коммерческой деятельности на современном этапе.

При подготовке бакалавров уделяется большое внимание вопросам сущности коммерческой деятельности, хозяйственных взаимоотношений между поставщиками по вопросам обеспечения торгового предприятия ресурсами и покупателями, использованию экономических показателей для оценки результатов и эффективности деятельности.

Обучение по дисциплине предусматривает возможности использования на всех его этапах новшеств в области коммерции, а также современных и наиболее прогрессивных направлений в отечественной практике.

Системный подход к изучению торговых и других хозяйственных процессов предполагает широкие возможности использования современных технических средств, экономико-математических методов и моделей, технологических карт, сетевых моделей и графиков и других методов исследований.

Написание курсовой работы предусматривает повышение роли самостоятельной работы студентов по изучению ряда проблемных вопросов курса и обеспечивает развитие учебно-познавательной деятельности студента,

профессиональной ориентации, интересов в решении задач по учету и использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Целью дисциплины является формирование знаний у студентов об экономических взаимоотношениях между хозяйствующими субъектами, их формировании, а также умениям решать коммерческие вопросы в любой ситуации, с последующим ее анализом. Правильным принятием решений с учетом хозяйственных взаимоотношений, с целью выполнения партнерских обязательств и получением прибыли.

Дисциплина предусматривает изучение сущности и теории коммерческой деятельности, методологических основ, механизмов обеспечения основными ресурсами, организации планирования деятельности торгового предприятия, особенности финансов торговых предприятий, экономических показателей оценки эффективности деятельности торговых организаций.

Данные методические указания призваны помочь студентам самостоятельно выполнить курсовую работу по дисциплине.

1. Цели и задачи курсового проекта

Важным этапом подготовки специалистов в ВУЗе является выработка навыков самостоятельной работы со специальной литературой и решения конкретных задач, проведения анализа коммерческой деятельности, умения обобщений и формулирования выводов. Этим целям служит выполнение курсовых работ. Курсовой проект способствует студентам выработке навыков самостоятельной работы со специальной литературой и решения конкретных задач, проведения исследования и анализа организации деятельности предприятий торговли, умения обобщений и формулирования выводов.

Курсовой проект позволяет комплексно рассмотреть выбранную студентом тему и имеет цель разработку мероприятий по совершенствованию организации коммерческой деятельности предприятия в избранном в теме направлении на основе анализа их состояния.

Курсовой проект один из основных видов самостоятельной работы студентов в вузе, направленной на закрепление, углубление и обобщение знаний по учебным дисциплинам профессиональной подготовки, изучение методов научных исследований, формирование навыков решения творческих задач в ходе научного исследования.

Студенты в процессе самостоятельной проработки избранного направления в теме должны всесторонне раскрыть ее социально-экономическую сущность и предложить мероприятия по решению вскрытых проблем в работе.

Обязательным условием подготовки курсовой работы является проведение анализа выбранной темы на примере конкретного коммерческого предприятия. Однако, проведение исследования по выбранной проблеме, которая отражена в теме, может быть проведено на теоретическом уровне. При этом изучение проблемы отличается глубиной проработки теории

коммерческой деятельности.

Поэтому студенты в процессе самостоятельной проработки избранной для более детального и глубокого изучения темы должны всесторонне раскрыть ее сущность. Показать, как поставленные вопросы трактуются различными экономистами, дать им собственную оценку.

Проект должен отражать степень овладения знаниями по избранной теме курса, умение применять их в практике коммерческой деятельности, способность проведения анализа, необходимых расчетов, формулирование аргументированных выводов и предложений.

Работа должна быть написана грамотно, мысли изложены четко и логично. Выполнение курсовой работы является подготовительным этапом для написания дипломной работы.

2 Выбор темы курсового проекта

Тема курсового проекта выбирается заблаговременно и согласовывается с преподавателем. Студенту предоставляется право выбора темы курсового проекта в соответствии с прилагаемым перечнем. В отдельных случаях, по согласованию с руководителем, тема может быть модифицирована в соответствии с особенностями изучаемого предприятия (организации).

Тема – это намечаемый результат исследования, направленного на решение конкретной проблемы. Проблема – это задача, требующая разрешения, исследования.

Тема курсовой работы выбирается заблаговременно из предложенной кафедрой тематики, а также может быть предложена студентом самостоятельно по согласованию с руководителем курсового проекта. По согласованию с руководителем тема курсового проекта может быть модифицирована в соответствии с научными интересами.

3. Объем и структура курсового проекта

Объем проекта составляет 70 машинописных страниц, набранных в электронном варианте. Он включает таблицы, графики, рисунки, библиографический список. Некоторые материалы могут быть оформлены также в виде приложения к основной работе, объем которого не ограничивается.

Структура и содержание проекта определяется его целями и задачами, но в любом случае работа состоит из следующих частей и разделов:

1. Титульный лист;
2. Содержание;
3. Введение (1 – 2 стр.);
4. Теоретический раздел (15 – 20 стр.);
5. Аналитический раздел (15 – 20 стр.);

6. Практический или расчетный раздел (15 – 20 стр.)
7. Заключение (4 – 5 стр.);
8. Список использованных источников (не менее 30 литературных источников);
9. Приложения (3 - ...).

После изучения литературы по теме курсовому проекту студент разрабатывает подробный план написания работы с указанием наименований глав и параграфов. Разработанный план курсовой работы согласовывается с руководителем курсовой работы. Однако студент может воспользоваться предложенными планами в данных методических указаниях.

В процессе работы над написанием курсового проекта возможна корректировка плана. Его частичное изменение и уточнение, которые также должны быть согласованы с руководителем.

Курсовой проект состоит из введения, трех, реже из четырех глав и заключения.

В введении обосновывается актуальность выбранной темы, обозначается роль в экономике, цель курсового проекта, задачи, предмет и объект исследования, информационная база, структура работы.

Цель курсового проекта состоит в решении проблемы путем совершенствования выбранного направления исследования. Она обычно формулируется «разработка мероприятий совершенствования (рационализации, улучшения, повышения) ...». Сформулированная цель конкретизируется в задачах. Это делается обычно в форме перечисления, используя следующие глаголы: «выявить, обозначить, изучить, проанализировать, разработать, обосновать, определить и др.».

Предмет исследования – это то, что находится в границах объекта. Предмет определяет тему исследования, по сути является существенными сторонами объекта, выбранными (выделенными) для изучения. Объект и предмет соотносятся как общее и частное или предмет исследования – это то, что изучается в курсовой работе.

Объект исследования – это то, на чем изучается, то есть хозяйствующий субъект, на базе которого проводятся исследования или объект исследования – процесс или явление, порождающее проблемную ситуацию и избранное для изучения, то есть часть объективной реальности, которая будет исследоваться в работе.

Информационной базой исследования становятся труды отечественных и зарубежных авторов, материалы Госкомстата Российской Федерации, периодической печати, нормативные акты, документы бухгалтерской отчетности предприятия и другие.

Объем и структура работы формулируется следующим образом: «Курсовой проект состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, включающего 35 наименований. Она содержит 65 страниц текста, 8 таблиц, 8 рисунков, 5 приложений».

В первой главе рассматривается теоретическая основа выбранной темы. Работа над курсовой работой начинается с изучения литературных источников, что позволяет студенту ознакомиться с современным состоянием исследуемой проблемы. Данная глава формируется на основе анализа научных трудов, учебников, статей отечественных и зарубежных специалистов в данной области.

При исследовании организации коммерческой деятельности торговых предприятий рекомендуется использовать специальные журналы.

Таким образом, в работе должны быть раскрыты социально-экономическая сущность рассматриваемых категорий, даны определения, исследованы различные точки зрения, подходы, методы анализа, показаны российский и зарубежный опыт решения поставленных проблем. Обозначенная в первой главе методика определения эффективности процесса затем используется для оценки данного процесса в третьей главе.

При формировании данной главы по тексту должны быть указаны ссылки на литературные источники.

В первой главе на основе изучения трудов отечественных и зарубежных авторов, материалов конференций, законодательных и нормативных актов рассматривается теория вопроса. В ходе работы выявляются общие закономерности и тенденции изучаемого вопроса, трактуемые различными авторами, формируется собственная точка зрения.

Во второй главе дается общая организационная и социально-экономическая характеристика предприятия: его организационно-правовая форма, организационная структура, положение на рынке, материально-техническая база, структура управления, особенности коммерческой деятельности, финансово-хозяйственные результаты и показатели эффективности, конкурентоспособность исследуемого предприятия. Показывается связь изучаемой проблемы с решением задачи повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия, анализируется опыт решения исследуемой темы, отмечаются особенности объекта исследования.

В третьей главе анализируется практическое осуществление изучаемых вопросов на избранном коммерческом предприятии. Раскрывается причинно-следственная связь факторов, измеряется их влияние на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Для иллюстрации выявленных зависимостей применяются графики, диаграммы, таблицы, дающие наглядное представление о различных показателях, взаимосвязях анализирующих явлений. Разрабатываются и рассчитываются конкретные рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности. Несмотря на то, что каждая глава, раздел, параграф курсовой работы имеют самостоятельное значение, все они должны быть подчинены основному направлению исследования и взаимосвязаны между собой. Содержание каждого последующего параграфа, раздела, главы является логическим продолжением предыдущих параграфов. Поэтому между главами и параграфами должна четко прослеживаться взаимосвязь, и видна логика исследования.

Титульный лист является первой страницей курсового проекта. На титульном листе указываются следующие сведения: министерство, название института, кафедры, дисциплины, тема, фамилия и инициалы студента, номер группы; фамилия, инициалы преподавателя, проверившего работу; город и год выполнения курсовой работы (приложение 1).

В содержании приводятся все заголовки курсового проекта (названия глав и параграфов) и указываются страницы, с которых они начинаются. Все заголовки начинаются с прописной буквы без точки на конце. Последнее слово каждого заголовка соединяют отточием с соответствующим ему номером страницы в правом столбце оглавления.

Заключение проекта представляет собой сжатую, обоснованную формулировку позиции студента по рассмотренному вопросу, необходимые аргументированные выводы по проделанной работе и предложения. После заключения в курсовой работе приводится библиографический список литературы.

4. Примерная тематика курсовых проектов по дисциплине

«Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

Тематика курсовых проектов

1. Современное понимание и теории коммерческой деятельности. Роль и место коммерческой деятельности в социально-экономическом развитии с позиций теории контрактов.

2. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия с позиций теорий фирмы.

3. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия на основе функционально-средового метода анализа и проектирования.

4. Анализ и направления совершенствования кооперационно-сетевого взаимодействия для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.

5. Анализ сущности и роли предпринимательских сетей в развитии коммерческой деятельности предприятия.

6. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия с позиций кооперационно-сетевых взаимодействий как мультиагентной системы.

7. Торговые сети и кооперационно-сетевые структуры в розничной торговле. Роль, виды и значение торговых сетей в регионе.

8. Анализ состояния и направления совершенствования адаптационно-интеграционной деятельности предприятия для развития коммерческой деятельности.

9. Анализ состояния и направления совершенствования производственно-технологического процесса для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.

10. Анализ состояния и совершенствование информационно-маркетингового обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

11. Анализ финансово-экономического обеспечения и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

12. Анализ и направления совершенствования материально-технического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

13. Анализ состояния и направления развития человеческого потенциала как ресурса совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

14. Анализ состояния и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.

15. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности логистического центра (логистической организации)

16. Современное состояние и направления совершенствования государственного регулирования развития розничной торговли в регионе.

17. Особенности коммерческой деятельности на продовольственном рынке региона в условиях международных санкций и ответных мер Российской Федерации.

18. Направления и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия по экспорту зерна и зерновой продукции из региона.

19. Анализ рынков и направления развития экспорта молочной продукции

20. Анализ рынков и развитие практик экспорта мяса и мясопродукции из региона.

21. Анализ рынков и развитие практик экспорта леса и пиломатериалов предприятиями региона

22. Анализ современных рынков и развитие практик экспорта цветных металлов предприятиями региона

23. Анализ и направления развития экспортно-импортных поставок предприятиями региона в рамках ЕАЭС

24. Анализ и направления развития коммерческой деятельности в малом предпринимательстве. Возможности использования государственных практик поддержки МСП

25. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности торговой сети.

26. Анализ коммерческой деятельности предприятия торговой сети по развитию производства и продаж продукции собственного производства

27. Анализ коммерческой деятельности торговых сетей по развитию производства и продвижения товаров собственных торговых марок.

28. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия производителей (переработчиков) продовольственных товаров местного производства (зерно, мясо, молоко, крупы, мука, хлебопечение, кондитерские изделия, мясо-рыбо-овощи переработка и др)

29. Анализ коммерческой деятельности предприятий производителей непродовольственных товаров местного производства (по выбору- одежды, обуви, лесопереработка, стройматериалы,

30. Анализ и направления совершенствования коммерческой деятельности предприятий на рынке услуг (аптеки, медицинские и услуги по уходу за телом; социальные услуги, частные детские сады и услуги по развитию (обучению) детей, уход на престарелыми, реабилитационные услуги; финансово-бухгалтерское, маркетинговое, юридическое обслуживание; ремонт жилья, автомобилей, бытовой техники; обслуживание жилых домов, офисных, спортивных и культурно-массовых помещений и территорий; организация спортивных, культурно-массовых мероприятий и др.)

31. Анализ возможностей по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия при сотрудничестве с торгово-промышленной палатой и отраслевыми ассоциациями.

32. Анализ возможностей по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия при сотрудничестве с программами поддержки Сбербанка РФ.

33. Состояние и направления развития продаж на оптовых продовольственных рынках региона.

34. Анализ и направления развития электронной торговли. (отдельными товарами или предприятиями).

35. Современная организация и направления совершенствования закупочной деятельности предприятия на основе функционально-средового метода анализа и проектирования коммерческой деятельности.

36. Современные практики развития и совершенствования ассортиментной политики в торговых организациях.

37. Анализ и направления совершенствования практик по формированию и управлению товарными запасами на предприятии.

38. Организация и направления совершенствования сбытовой деятельности предприятия

39. Анализ и пути совершенствования коммерческой деятельности логистических (распределительных) центров.

40. Современные практики аутсорсинга для развития коммерческой деятельности предприятия.

41. Развитие франчайзинга в коммерческой деятельности предприятия

42. Современные практики мерчендайзинга для совершенствования коммерческой деятельности предприятия.

43. Совершенствование системы качества торгового обслуживания как направление развития коммерческой деятельности предприятия.

44. Использование инноваций для достижения результативности коммерческой деятельности торгового предприятия.

45. Тема по заказу организации

46. Тема по проблеме научных исследований

Дополнительная тематика курсовых проектов

1. Коммерческая деятельность как система отношений
2. Система механизмов в оптовой (розничной) торговле
3. Система услуг в оптовой (розничной) торговле и оценка их качества
4. Особенности деятельности организаторов торговли
5. Сервисное обслуживание покупателей в системе отношений коммерческой деятельности
6. Система обслуживания покупателей на предприятиях оптовой (розничной) торговли и ее совершенствование
7. Коммерческие инновации и их влияние на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли
8. Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации
9. Особенности развития оптовой (розничной) торговли: региональный аспект
10. Организация коммерческой деятельности и ее совершенствование
11. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности
12. Оптовые закупки товаров в системе отношений коммерческой деятельности предприятия
13. Управление поставками товаров в оптовых предприятиях
14. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия
15. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
16. Организация хозяйственных связей в торговле
17. Инфраструктура коммерческой деятельности в Красноярском крае
18. Формирование ассортимента товаров в оптовых (розничных) торговых предприятиях
19. Организация розничных (оптовых) продаж товаров в системе отношений коммерческой деятельности и повышение ее эффективности
20. Организация коммерческой деятельности оптовых складов и ее совершенствование
21. Разработка антикризисного подхода к организации коммерческой деятельности предприятия
22. Организация сбыта в системе отношений коммерческой деятельности и ее совершенствование
23. Франчайзинговая форма организации коммерческой деятельности
24. Оптимизация организации закупочно – сбытовой деятельности
25. Особенности коммерческой деятельности малого предприятия
26. Особенности коммерческой деятельности предприятий услуг
27. Коммерческая деятельность организаций на рынке туристских услуг
28. Коммерческая деятельность организаций на рынке рекламных услуг
29. Организация электронной торговли
30. Совершенствование торгово – технологического процесса на предприятиях оптовой (розничной) торговли
31. Планирование коммерческой деятельности торговой организации

32. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия
33. Разработка бизнес – плана по открытию коммерческого предприятия
34. Организация коммерческой деятельности предприятия сетевой торговли и ее совершенствование
35. Организация коммерческой деятельности предприятия дискаунтной торговли и ее совершенствование
36. Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование
37. Организация розничной торговли и ее совершенствование в регионе
38. Проблемы и перспективы развития фирменной торговли в Красноярском крае
39. Мерчендайзинг в системе отношений коммерческой деятельности
40. Логистические проблемы в коммерческой деятельности
41. Организация складского технологического процесса с применением логистических моделей
42. Управление товарными запасами в оптовой (розничной) торговле
43. Организация внешнеторговой деятельности и ее совершенствование
44. Проблемы импортозамещения в торговле
45. Управление ограничениями в коммерческой деятельности предприятия
46. Региональные особенности формирования оптового продовольственного рынка (региональный аспект).
47. Развитие инфраструктуры (по отраслям применения)... Красноярского края.
48. Развитие малого предпринимательства (по отраслям применения)... Красноярского края.
49. Тема по заказу организации
50. Тема по проблеме научных исследований

5. Примерные планы курсовых проектов

Коммерческие инновации и их влияние на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли

План:

1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Сущность коммерческих инноваций, их классификация
 - 1.3 Подходы к организации коммерческой деятельности. Характеристика инновационного подхода
 - 1.4 Влияние инноваций на результаты коммерческой деятельности
2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации

- 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
- 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
- 3. Применение коммерческих инноваций в торговом предприятии
- 3.1 Модели распространения инноваций
- 3.1 Характеристика и анализ инноваций в коммерческой деятельности торгового предприятия
- 3.2 Развитие коммерческой деятельности с учетом применения инновационного подхода
- 3.3 Оценка мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности
- Заключение

Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации

План:

Введение

- 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности
- 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
- 1.2 Характеристика возможностей и угроз развития коммерческой деятельности
- 1.3 Подходы к оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия
- 2. Организационно – экономическая характеристика организации
- 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
- 2.2 Экономическая характеристика организации
- 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
- 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
- 3. Использование благоприятных возможностей развития предприятия
- 3.1 Оценка эффективности использования ресурсов предприятия
- 3.2 Функциональный подход выявления возможностей развития коммерческого предприятия
- 3.3 Создание благоприятных условий для эффективной деятельности торгового предприятия
- Заключение

Особенности развития оптовой (розничной) торговли: региональный аспект

План:

- 1 Теоретические основы оптовой торговли
- 1.1 Сущность и эволюция оптовой торговли
- 1.2 Закономерности развития транзитивной экономики
- 1.3 Место оптовой торговли в транзитивной экономике
- 1.4 Трансформация оптовой торговли в переходный период экономики
- 2. Современное состояние оптовой торговли
- 2.1 Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли

- 2.2 Анализ основных показателей, характеризующих состояние оптовой торговли
- 2.3 Особенности развития оптовой торговли на федеральном уровне
- 3. Совершенствование оптовой торговли
 - 3.1 Обозначение проблем развития оптовой торговли на федеральном и региональном уровнях
 - 3.2 Определение стратегических направлений развития оптовой торговли в инновационной экономике
 - 3.3 Концепция и перспективы развития оптовой торговли
- Заключение

Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия

План:

- 1. Теоретические основы коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Место материально – технического обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.3 Сущность и содержание материально – технического обеспечения коммерческой деятельности предприятий торговли
 - 1.4 Подходы к оценке эффективности материально – технического обеспечения
- 2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации
 - 2.3 Анализ конкурентоспособности предприятия
- 3 Совершенствование материально – технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия
 - 3.1 Формирование отношений по материально – техническому обеспечению торгового предприятия
 - 3.2 Оценка эффективности использования материально – технических ресурсов предприятия
 - 3.3 Мероприятия по совершенствованию материально – технического обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия
- Заключение

Информационное обеспечение коммерческой деятельности

План:

- 1. Теоретические основы коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Место информационного обеспечения в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.3 Сущность и содержание информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятий

- 1.4 Влияние информационных технологий на эффективность коммерческой деятельности
- 2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации
 - 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
 - 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
- 3 Совершенствование коммерческой деятельности на основе моделирования информационного обеспечения
 - 3.1 Особенности организации коммерческой деятельности предприятия
 - 3.2 Влияние информационного обеспечения на эффективность функций коммерческой деятельности предприятия
 - 3.3 Моделирование информационного обеспечения направленного на повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия
- Заключение

Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия

План:

- 1 Теоретические аспекты формирования ключевых компетенций персонала в коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: понятие, цели, принципы, функции
 - 1.2 Сущность и классификация компетенций. Критерии и уровни компетенций.
 - 1.3 Формирование ключевых компетенций персонала. Модель компетенций персонала
 - 1.4 Управление персоналом через модель ключевых компетенций. Оценка персонала
- 2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации
 - 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
 - 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
- 3 Профессиональное развитие персонала с целью повышения эффективности коммерческой деятельности
 - 3.1 Определение и оценка компетенций персонала торгового предприятия. Мониторинг удовлетворенности и лояльности персонала
 - 3.2 Подбор и развитие персонала по компетенциям
 - 3.3 Разработка системы мотивации персонала предприятия
 - 3.4 Повышение эффективности коммерческой деятельности посредством изменения компетентности персонала
- Заключение

Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование

План:

1 Теоретические основы оптовой торговли

1.1 Оптовая торговля: сущность, роль в экономике, функции

1.2 Организационное построение оптовой торговли

1.3 Классификация и характеристика предприятий оптовой торговли, оптовых посредников

2. Мониторинг деятельности предприятий оптовой торговли

2.1 Факторы, влияющие на организацию оптовой торговли

2.2 Экономическая оценка деятельности предприятий оптовой торговли

2.3 Отечественный и зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли

3. Совершенствование оптовой торговли в регионе

3.1 Государственное регулирование оптовой торговли

3.2 Современные подходы к организации оптовой торговли

3.3 Стратегические направления развития оптовой торговли

Заключение

Организация розничной торговли и ее совершенствование в регионе

План:

Введение

1 Теоретические основы организации розничной торговли

1.1 Социально – экономическая сущность розничной торговли

1.2 Специализация и типизация розничной торговой сети. Характеристика основных типов предприятий розничной торговли

1.3 Современные технологии организации розничной торговли

2 Тенденции и закономерности развития розничной торговли

2.1 Оценка основных показателей, характеризующих состояние розничной торговли на федеральном и региональном уровнях

2.2 Факторы и принципы размещения предприятий розничной торговли.

2.3 Подходы к оценке конкурентоспособности предприятий розничной торговли

3 Совершенствование организации розничной торговли

3.1 Анализ торговой зоны, выбор месторасположения торгового предприятия

3.2 Определение конкурентной стратегии развития розничной торговли

3.3 Перспективные направления развития розничной торговли на федеральном и региональном уровнях

Заключение

Организация складского технологического процесса с применением логистических моделей

План:

Введение

1 Теоретические основы организации складского технологического процесса

1.1 Сущность и классификация складов

1.2 Характеристика технологического процесса на складе

1.3 Устройство и планировка складских помещений

1.4 Техничко – экономические показатели функционирования склада

2 Особенности складского технологического процесса

2.1 Факторы и принципы размещения складской сети. Размещение складов.

2.2 Анализ обеспеченности складскими площадями

2.3 Специфика складского технологического процесса в зависимости от вида склада

3 Рационализация складского технологического процесса

3.1 Эффективность функционирования склада

3.2 Проектирование складских зон

Заключение

Организация коммерческой деятельности и ее совершенствование

План:

1 Теоретические основы коммерческой деятельности

1.1 Коммерческая деятельность: роль в экономике, сущность, принципы

1.2 Содержание и функции коммерческой деятельности

1.3 Особенности коммерческой деятельности розничного (оптового) предприятия

1.4 Подходы к оценке эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

2. Организационно – экономическая характеристика организации

2.1 Организационно – правовая характеристика организации

2.2 Экономическая характеристика организации

2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации

2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия

3 Направления совершенствования организации коммерческой деятельности торгового предприятия

3.1 Анализ закупочной деятельности предприятия

3.2 Анализ организации розничной (оптовой) продажи товаров и дополнительного обслуживания покупателей

3.3 Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности торгового предприятия

Заключение

Организация сбыта в системе отношений коммерческой деятельности и ее совершенствование

План:

- 1 Теоретические основы коммерческой деятельности по сбыту товаров
 - 1.1 Коммерческая деятельность: сущность, принципы, функции
 - 1.2 Содержание сбытовой деятельности: формы и методы сбыта
 - 1.3 Особенности в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.4 Подходы к оценке эффективности сбытовой деятельности предприятия
 2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации
 - 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
 - 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
 - 3 Совершенствование организации сбыта на предприятии
 - 3.1 Совершенствование структуры и методов сбыта
 - 3.2 Повышение эффективности сбытовой деятельности
 - 3.3 Оценка мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности посредством совершенствования сбыта
- Заключение

Организация розничных (оптовых) продаж товаров в системе отношений коммерческой деятельности и повышение ее эффективности

План:

- 1 Розничная продажа как функция коммерческой деятельности
 - 1.1 Коммерческая деятельность: сущность, цели, принципы, функции
 - 1.2 Место розничной продажи в системе отношений коммерческой деятельности
 - 1.3 Критерии оценки эффективности розничной продажи товаров
 2. Организационно – экономическая характеристика организации
 - 2.1 Организационно – правовая характеристика организации
 - 2.2 Экономическая характеристика организации
 - 2.3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности организации
 - 2.4 Анализ конкурентоспособности предприятия
 - 3 Совершенствование розничной продажи товаров
 - 3.1 Анализ формирования ассортимента и закупки товаров
 - 3.2 Анализ методов продажи и дополнительного обслуживания
 - 3.3 Анализ качества обслуживания покупателей
 - 3.4 Мероприятия по совершенствованию организации розничных продаж товаров
- Заключение

6.Критерии оценки курсового проекта

1 этап оценивания: «Допущен к защите» или «Не допущен к защите»
«Допущен к защите»

Оформление и содержание курсового проекта соответствуют требованиям. При составлении теоретического раздела использована различная литература, имеются ссылки на используемые источники, обоснована актуальность темы курсового проекта, логически правильное изложение текста согласно плану. Курсовой проект имеет правильную структуру.

«Не допущен к защите»

Оформление курсового проекта в основном не соответствует требованиям. Содержание курсового проекта слабо отражает тему. При написании курсового проекта использованы только интернет-ресурсы. Ссылки на используемые источники отсутствуют, текст курсового проекта не структурирован.

2 этап оценивания:

«Отлично»

При защите курсового проекта доклад содержит четкую аргументацию выводов и представления направлений развития коммерческой деятельности.

Доклад сопровождается презентацией. Ответы на вопросы полные. Студент демонстрирует знания, умения и навыки.

«Хорошо»

Некоторые аспекты темы раскрыты не в полной мере. При защите курсового проекта доклад отражает основные положения, отсутствует четкая аргументация выводов. Актуальность темы курсового проекта обоснована слабо. Доклад сопровождается презентацией. Даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания, умения и навыки.

«Удовлетворительно»

При написании курсового проекта использованы только интернет-ресурсы, в проекте отсутствуют ссылки на источники. Отсутствует обоснование актуальности. Некоторые аспекты темы не раскрыты. Доклад сопровождается презентацией. При защите студент затрудняется дать ответы на дополнительные вопросы. Студент частично демонстрирует знания, умения, навыки.

7. Библиографический список

Основная литература

1. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий [Текст] : учебное пособие для магистров по направлению "Торговое дело" : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / Г. Г. Иванов, К. Ю. Баженов.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2015. - 303 с.

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

2. Минько, Э. В. Оценка эффективности коммерческих проектов [Текст] : учебное пособие для для бакалавров и специалистов по специальностям 080301 - "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг", по направлению 080300.68 - "Коммерция " и другим экономическим специальностям и направлениям / Э. В. Минько, О. А. Завьялов, А. Э. Минько ; под ред. А. Э. Минько.- Москва : Питер , 2014. - 368 с.

3. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф. П. Половцева.- Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=398696>

4. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-289386.pdf>

5. Киселева, Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст] : учеб. пособие для вузов / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова.- М. : Вузовский учебник, 2011. - 191 с.

Дополнительная литература

6. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности [Текст] : практическое пособие / А. М. Петров ; Финанс. ун-т при правительстве РФ.- Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2015. - 400 с.

Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>

7. Минько, Э. В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько.- Москва : Питер, 2013. - 336 с.

Дополнительная литература

1. Арустамов Э. А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.

1. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.

2. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

3. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – М.: Дашков и К, 2014. – 520 с.

4. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции [Текст] : учебное пособие: [по специальностям 080301 "Коммерция" (торговое дело), 080111 "Маркетинг"] / Л. П. Гаврилов. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 236, с.

5. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – М.: Дашков и К, 2015. – 280 с.

2. Гуняков, Ю. В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 400 с.

6. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2015. – 456 с.

7. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012.- 699 с.

8. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.

9. Захарова Ю.А. Методы стимулирования сбыта: учебное пособие / Ю.А. Захарова, Е.Н. Киселева. – М.: Дашков и К, 2015. – 120 с.

10. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар; пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с.

4. Коммерциология. Организация коммерческой деятельности: учеб. пособие Ч1, Общие организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности; Ч2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли. Ч3. Организация коммерческой деятельностью субъектов инфраструктуры./ под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.В. Гунякова ; Красноярск. Гос. Торг. экон. ин-т, Красноярск, 2009.–366 с.

11.Маркетинговые технологии в развитии рынков продовольственных товаров регионов Сибири: монография / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, Л.В. Панкова. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 268с.

12. Минько, Э.В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 336 с.
13. Наумов, В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. . (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)
14. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / В. В. Куимов, Ю. Ю. Сулова, Е. В. Щербенко, О. Н. Владимирова, И. А. Янкина, Н. В. Ананьева, Э.А. Батраева, Т.И. Берг, Д. В. Боровинский, О. Ю. Дягель, О. В. Конева, О. В. Рубан, Е. А. Нечушкина, Л. В. Иванова, Л. Т. Смоленцева ; под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора В. В. Куимова. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, Москва: Инфра-М, 2018. - 527 с.
15. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч. 1 Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие / В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан; под общ.ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова.–2-ое изд., перераб. и доп. –Красноярск :Сиб.федер. ун-т, 2016. –112 с.
16. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.
17. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.
18. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
19. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/ С.Д.Резник, А. В. Глухова, А. Е. Черницов; под общ. ред. С. Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)
20. Реструктуризация предприятий торговли. Теория. Практика. Результаты : монография /В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, Д.Ю. Гуняков. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 204 с.
21. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.
22. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.
23. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт www.biblio-online.ru»)
24. [Федеральный закон № 290-ФЗ](#) «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

25. Федеральный закон от 03. 07. 2016 г. № 273 ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон № 381 ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»)

26. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

27. Гуняков Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – 2015

28. Куимов В.В. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч.1 Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие /В.В. Куимов, Ю.В. Гуняков, И.А. Максименко, О.В. Рубан: под общ. ред. док-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. –112 с

29. Куимов В.В. Региональные технологические платформы как инструмент инновационного развития территории: монография/В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, Д.А. Толстой, А.О. Куимов. – М. : ИНФРА-М ; Красноярск : : Сиб. федер. ун-т, 2016. –343 с. – (Научная мысль)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский федеральный университет»
Торгово – экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

КУРСОВОЙ ПРОЕКТ

по дисциплине «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре
рынка»

на тему: _____

Руководитель _____
подпись, дата

Студент _____
номер группы номер зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 20__