

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 ФТД.1 Коммерческая деятельность оптовых предприятий  
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

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

Зав. кафедрой:

\_\_\_\_\_ Ю.Ю. Сулова

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение

1. Требования к освоению дисциплины
2. Содержание контрольной работы
3. Указания по выполнению работы
4. Выбор варианта контрольной работы
5. Перечень вопросов для подготовки контрольной работы
6. Рекомендуемая литература

Приложения

## Введение

*Целью* дисциплины является формирование знаний у студентов об экономических взаимоотношениях между хозяйствующими субъектами оптового рынка, их формировании, а также умениям решать коммерческие вопросы в любой ситуации с анализом конкретной ситуации, правильным принятием решений с учетом хозяйственных взаимоотношений, выполнения партнерских обязательств. А также освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Основной *задачей* курса «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» является вооружение студентов теоретическими и прикладными знаниями коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.

место оптовой торговли в инфраструктуре рынка;

обозначение особенностей коммерческой деятельности различных видов предприятий оптовой торговли;

выявление перспективных направлений развития оптовой торговли;

использование инноваций в коммерческой деятельности оптовых предприятий;

овладение методами управления коммерческими процессами оптовых торговых предприятий;

оценка эффективности коммерческой деятельности оптовых предприятий.

Дисциплина «Коммерческая деятельность оптовых предприятий» относится к дисциплине факультатива (ФТД.1) ООП бакалавриата.

### 1. Требования к освоению дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>знать:</i> содержание и особенности формирования хозяйственных связей в оптовой торговле; <i>уметь:</i> выбирать партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; <i>владеть:</i> навыками выбора партнеров, проведения переговоров, заключения договора и контроля
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение	<i>знать:</i> организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров оптовых предприятий торговли; <i>уметь:</i> анализировать материально-техническое

	предприятий, закупку и продажу товаров	обеспечение оптовых предприятий торговли, закупку и продажу товаров; <i>владеть:</i> навыками организации, планирования и анализа материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров оптовыми предприятиями
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<i>знать:</i> организацию торгового обслуживания в оптовой торговле; <i>уметь:</i> анализировать систему торгового обслуживания в оптовой торговле; <i>владеть:</i> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания покупателей

## 2. Содержание контрольной работы

Содержание контрольной работы определено в соответствие программы дисциплины, которая разработана с учетом квалификационной характеристики, определяющей требования к знаниям, умениям и навыкам бакалавра в области коммерции.

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: организацию, управление и проектирование процессов в области коммерческой деятельности, маркетинга, торговой рекламы, логистики в торговле, 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, 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.

Контрольная работа состоит из трех заданий. Первые два задания носят теоретический характер, третье – предполагает решение задачи. Теоретические вопросы, предложенные для рассмотрения в контрольной работе, являются актуальными на современном этапе развития экономики. Они включают основополагающие научно-теоретические положения, отечественный и зарубежный опыт организации оптовой торговли.

Изложение ответов на теоретические вопросы должно быть сопровождено ссылками на соответствующие нормативные документы, стандарты, научную литературу и примеры из практики, публикуемые в СМИ, научных журналах, могут быть использованы Интернет-ресурсы.

При подготовке контрольной работы большое внимание уделяется сущности, формированию хозяйственных взаимоотношений с поставщиками и покупателями, организации бизнес - процессов в оптовой торговле.

Написание контрольной работы предполагает изучение современных технологий и перспективных направлений развития оптовой торговли, а также решение задач, направленных на оценку эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов оптового торгового предприятия.

Выполнение контрольной работы предусматривает рассмотрение проблемных вопросов на основе сравнительного изучения литературных источников и обеспечивает развитие учебно-познавательной деятельности студента, профессиональной ориентации, появления интересов в решении практических задач.

### **3. Указания по выполнению работы**

Контрольная работа выполняется самостоятельно, в сроки, указанные в учебном плане и уточненные преподавателем.

Объем работы составляет от 8 до 12 листов основного текста, напечатанного шрифтом Times New Roman 14 с интервалом 1,0. Контрольная работа выполняется в печатном варианте на белых листах бумаги формата А4 с полями: слева – 25 мм, справа – 15 мм, сверху и снизу – 20 мм.

Контрольная работа содержит титульный лист, содержание, ответы на вопросы, список использованной литературы.

Перечень литературы включает в себя не менее 5 источников и оформляется в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению библиографического списка. Выполненную работу студент сдает на кафедру. Она должна быть обязательно зарегистрирована методистом кафедры.

### **4. Выбор варианта контрольной работы**

Номер варианта контрольной работы определяется по двум последним цифрам номера зачетной книжки по таблице. Так, студент, имеющий порядковый номер в зачетной книжке - 01, выполняет вариант №01, включающий в себя вопросы 1, 31 и 57.

Выполненная по другому варианту работа признается не зачетной. В этом случае она не рецензируется и возвращается студенту, должна быть выполнена по нужному варианту. При проверке контрольной работы, преподаватель ее рецензирует, по результатам работа допускается к защите или отправляется на доработку.

<b>Вариант</b>	<b>01</b>	<b>02</b>	<b>03</b>	<b>04</b>	<b>05</b>	<b>06</b>	<b>07</b>	<b>08</b>	<b>09</b>	<b>10</b>
<b>Вопросы</b>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66

<b>Вариант</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>
<b>Вопросы</b>	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	67	68	57	58	59	60	61	62	63	64

<b>Вариант</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>Вопросы</b>	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	51	52	53	54	55	56	1	2	3	4
	65	66	67	68	57	58	59	60	61	62

## 5. Перечень вопросов для подготовки контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность оптовых предприятий»

Наименование тем дисциплины	Задания
1. Оптовая торговля в инфраструктуре рынка	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предприятие оптовой торговли как элемент рыночной инфраструктуры</li> <li>2. Роль предприятий оптовой торговли в процессе товародвижения, формировании логистических цепей;</li> <li>3. Цепочка создания ценности в оптовой торговле</li> <li>4. Исторические аспекты и основные этапы развития оптовой торговли;</li> <li>5. Реформирование оптовой торговли</li> <li>6. Тенденции развития оптовой торговли;</li> <li>7. Особенности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли в условиях кризиса</li> <li>8. Малое предпринимательство в оптовой торговле</li> <li>9. Коммуникации в оптовой торговле.</li> <li>10. Отечественный, зарубежный опыт функционирования оптовых продовольственных рынков.</li> </ol>
2. Организационное построение оптовой торговли	<ol style="list-style-type: none"> <li>11. Примеры эффективной коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий;</li> <li>12. Жизненный цикл предприятия оптовой торговли</li> <li>13. Зарубежный опыт функционирования предприятий оптовой торговли;</li> <li>14. Проблемы развития малых предприятий оптовой торговли в Красноярском крае;</li> <li>15. Перспективные направления развития оптовой торговли</li> <li>16. Современное состояние оптовой торговли и направления ее совершенствования</li> </ol>
3. Особенности коммерческой деятельности оптовых торговых посредников	<ol style="list-style-type: none"> <li>17. Особенности деятельности дистрибьюторов, дилеров, комиссионеров, консигнаторов. Договоры. Проблемы организации дистрибьюции;</li> <li>18. Характеристика складов – магазинов «Кэш – энд – Кэрри»;</li> <li>19. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития;</li> <li>20. Организация и классификация оптовых ярмарок.</li> </ol>

	Тенденции развития ярмарочной торговли;
4. Внешние и внутренние факторы функционирования предприятий оптовой торговли	21. Внешняя и внутренняя среда оптовой торговли 22. Повышение конкурентоспособности предприятий оптовой торговли 23. Региональные особенности функционирования предприятий оптовой торговли; 24. Государственное регулирование оптовой торговли; 25. Система государственной поддержки малого предпринимательства в оптовой торговле 26. Возможности, угрозы, факторы развития предприятий оптовой торговли; 27. Риски в оптовой торговле;
5. Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	28. Организация бизнес – процессов в оптовой торговле; 29. Формирование и оптимизация хозяйственных связей в оптовой торговле 30. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли; 31. Информационные технологии в оптовой торговле; 32. Совершенствование материально – технической базы оптовых торговых организаций
6. Организация закупки и оптовой продажи. Услуги.	33. Стимулирование продаж в оптовой торговле 34. Реклама в оптовой торговле 35. Организация закупки товаров на предприятиях оптовой торговли; 36. Социально – экономическая эффективность оптовой продажи товаров 37. Стратегии эффективных продаж в оптовой торговле; 38. Услуги предприятий оптовой торговли 39. Сервисное обслуживание в оптовой торговле 40. Сбыт в оптовой торговле 41. Особенности системы торгового обслуживания в оптовой торговле
7. Управление торгово – технологическими процессами в оптовом предприятии	42. Организация формирования товарных запасов; 43. Организация размещения товаров на хранение на складе и эффективность его использования 44. Особенности бизнес-процессов в оптовой торговле
8. Эффективность предприятий оптовой торговли	45. Формирование финансовых результатов предприятий оптовой торговли 46. Особенности формирования цены на товары и услуги оптовых предприятий 47. Показатели оценки результатов коммерческой деятельности оптовых предприятий; 48. Эффективность предприятий оптовой торговли; 49. Синергетический эффект в оптовой торговле 50. Эффект масштаба в оптовой торговле; 51. Прогнозирование развития коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли
9. Управление предприятием оптовой торговли.	52. Управление предприятием оптовой торговли; 53. Инновации в оптовой торговле 54. Аутсорсинг в оптовой торговле; 55. Франчайзинг в оптовой торговле; 56. Современные подходы к организации оптовой торговли



**Задача 57.** Рассчитать: 1) коэффициент равномерности формирования товарооборота; 2) структуру товарооборота в разрезе продаж по кварталам; 3) определить объемы продаж весенне-летний и осенне-зимний периоды, обозначив изменения их долей; 4) заполнить таблицу.

Исходные данные представлены в табл.1.

Таблица 1 - Анализ оборота оптовой торговли по кварталам года

Кварталы	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+/-)	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
I	20188,0		35950,9			
II	31645,1		60842,0			
III	72727,4		108447,0			
IV	60487,1		77616,0			
Всего за год	185047,6	100	282855,9	100		

**Задача 58.** Рассчитать: 1) коэффициент равномерности формирования товарооборота; 2) заполнить таблицы.

Исходные данные представлены в табл.1 - 2.

Таблица 1 - Анализ оборота оптовой торговли по кварталам года

Кварталы	Оборот прошлого года, тыс. руб	Оборот отчетного года, тыс. руб.	Отклонение
I	20188,0	35950,9	
II	31645,1	60842,0	
III	72727,4	108447,0	
IV	60487,1	77616,0	
Всего за год	185047,6	282855,9	

Таблица 2 – Анализ равномерности развития оборота оптовой торговли

Кварталы	Темп изменения к прошлому году, %	(Xi-X)	(Xi-X) <sup>2</sup>
I			
II			
III			
IV			
Итого			

Расчет коэффициента вариации:

$$V = \delta / X_{\text{ср}} * 100$$

где, V-коэффициент вариации,  $X_{\text{ср}}$  – темп изменения товарооборота в среднем по предприятию,  $\delta$  – колебания,  $X_i$  – темп изменения товарооборота

в каждом конкретном периоде рассматриваемого отрезка времени,  $K_p$  – коэффициент равномерности,  $n$  – количество периодов ( $n = 4$ ).

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x)^2}{n}};$$

Коэффициент равномерности:

$$K_p = 100 - V;$$

Сделать соответствующие выводы.

**Задача 59.** Рассчитать: 1) прогнозируемый объем товарооборота оптового предприятия посредством среднего темпа изменения; 2) заполнить таблицу.

Таблица 3 – Динамика оборота оптовой торговли предприятия

Годы	Оборот оптовой торговли, тыс. руб.	Темп роста, %
Предыдущий	179004,1	
Прошлый	185047,6	
Отчетный	282855,9	
Будущий		

Формулы для расчета:

$$Tr = \sqrt[n]{\frac{Po}{Pb}} * 100\%;$$

где  $Tr$  – среднегодовой темп роста товарооборота, %;

$Po$  – товарооборот за отчетный период в действующих ценах, тыс. руб.;

$Pb$  – товарооборот за базовый период, тыс. руб.;  $n$  – число лет в периоде.

Общий объем оптового товарооборота рассчитывается по формуле:

$$P_{np} = \frac{Pn * Tr * I}{100},$$

где  $P_{np}$  – прогнозируемый объем товарооборота, тыс. руб.;

$Pn$  – товарооборот отчетного года в действующих ценах, тыс. руб.;

$Tr$  – среднегодовой темп роста, %;

$I_{инф}$  – индекс инфляции на прогнозируемый период ( $I_{инф}=1,05$ ).

**Задача 60.** Рассчитать: 1) оборот оптовой торговли с учетом темпов изменения; 2) заполнить таблицу.

Таблица 4 – Анализ оборота оптовой торговли по формам продаж

Формы продаж	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+/-)	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
Складской	148038,1					133,7
Транзитный	37009,5					229,3
Итого оптовый	185047,6	100		100		152,8

**Задача 61.** Рассчитать: 1) затраты на закупку товаров, если уровень валовой прибыли в прошлом году составлял 36,1 %, а в отчетном периоде равен 31,3 %; 2) затраты на закупку товаров с учетом сезонности продаж, т.е. объем закупки в весенне-летний и осенне-зимний периоды; 3) заполнить таблицу.

Исходные данные представлены в табл.1.

Таблица 1 - Анализ оборота оптовой торговли по кварталам года

Кварталы	Прошлый год		Отчетный год		Объем закупок в прошлом году, тыс. руб.	Объем закупок в отчетном году, тыс. руб.
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
I	20188,0		35950,9			
II	31645,1		60842,0			
III	72727,4		108447,0			
IV	60487,1		77616,0			
Всего за год	185047,6	100	282855,9	100		

Формула для расчета торговой надбавки:

$$ТН = \frac{У_{\text{вн}}}{100 - У_{\text{вн}}} * 100\%;$$

**Задача 62.** Определить оптимальный размер партии поставки товаров с учетом сезонности продаж, при которой минимизируются совокупные издержки обращения по организации товароснабжения и обслуживанию товарных запасов.

Годовой объем закупки товаров (ОЗ) равен 455182,6 тыс. руб. при этом на весенне – летний период приходится 60 %, а в осеннее – зимний период - 40 % от общего объема закупок.

Сумма издержек обращения по размещению заказа, доставке товаров и их приемке в расчете на одну поставляемую партию (ИО<sub>1</sub>) составит 36 тыс. руб. Сумма издержек обращения по хранению единицы запасов товаров (ИО<sub>2</sub>) – 7,5 тыс. руб. в год.

Таблица 6 - Расчет оптимального размера партии поставки товаров

Показатель	Расчет	Значение
Оптимальный размер партии поставки в весенне-летний период, тыс. руб.	$O_{opt} = \sqrt{\frac{2 * OЗ * ИО1}{ИО2}}$	
Количество поставок	$n = \frac{OЗ}{O_{opt}}$	

Периодичность поставки, дни	$D = \sqrt{\frac{180}{n}}$	
Оптимальный размер партии поставки в осенне-зимний период, тыс. руб.	$Opnn = \sqrt{\frac{2 * O3 * IO1}{IO2}}$	
Количество поставок	$n = \frac{O3}{Opnn}$	
Периодичность поставки, дни	$D = \sqrt{\frac{180}{n}}$	

**Задача 63.** Рассчитать планируемый оборот оптовой торговли, если площадь склада равна 2750 кв.м. Заполните таблицу. Данные для расчета представлены в табл. 7.

Таблица 7 – Анализ оборота оптовой торговли

Формы продаж	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+/-)	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %		
Складской	148038,1		197990			
Транзитный	37009,5		65856,8			
Итого	185047,6					

Планируемый товарооборот предприятия рассчитаем по формуле:

$$O_{пл} = H_{скл1} * n * \sqrt{\frac{H_{скл1}}{H_{скл0}}} * S + O_{тп1} * n * \sqrt{\frac{O_{тп1}}{O_{тп0}}},$$

где  $H_{скл1}$  - напряженность использования складской площади в отчетном году, тыс. руб./м<sup>2</sup>;

$H_{скл0}$  - напряженность использования складской площади в прошлом году, тыс. руб./м<sup>2</sup>;

$n$  – количество лет в анализируемом периоде;  $S$  – площадь склада, м<sup>2</sup>;

$O_{тп1}$  - фактический транзитный товарооборот за отчетный период, тыс. руб.;

$O_{тп0}$  - фактический транзитный товарооборот за прошлый год, тыс. руб.

$$H_{скл1} = \frac{O_{скл}}{S},$$

где  $O_{скл}$  - складской товарооборот за данный период.

**Задача 64.** Рассчитать сумму расходов на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров на основе данных в табл. 8. с учетом, что

в среднем на 10 тыс. руб. оборота расходуется 50 пакетов по цене 1,5 руб. и 4 рулона пленки по цене 420 руб.

Показатели	Значение	Примечание
1. Оборот оптовой торговли, тыс. руб.	282855,9	
2. Оплата услуг фасовщика, тыс. руб.	9,2	
3. Стоимость аренды оборудования, тыс. руб. / мес.	5,6	
4. Товарные запасы, подлежащие подсортировке, % от оборота	30	
5. Затраты по досортировке, на 1 тыс. руб. оборота	70	

**Задача 65.** Рассчитать полные затраты ( $P_n$ ) предприятия на закупку товаров, включающие расходы на размещение и выполнение заказа, хранение товарных запасов.

Годовая потребность в товарах ( $S$ ) составляет 6400 ед. Партия заказа товаров ( $\Pi$ ) равна 500 ед., цена ( $C$ ) - 400 руб./ед. Расходы на размещение и выполнение заказа ( $C$ ) – 10 тыс. руб., затраты на хранение ( $i$ ) - 80 руб./ед.

Формула для расчета:

$$P_n = i \left( \frac{\Pi}{2} \right) + C \left( \frac{S}{\Pi} \right) + C * S,$$

**Задача 66.** Оптовое предприятие осуществляет сбыт товаров группы А и группы Б в двух регионах. Исходные данные представлены в таблице.

Товарные группы	Структура сбыта, %		Выручка от продажи, млн руб.	Переменные затраты, млн руб.	Постоянные затраты, млн руб.
	Регион 1	Регион 2			
Товар А	80	20	240	90	75
Товар Б	20	80	480	330	72

В регионе 1 при организации сбыта продукции возникли дополнительные расходы в сумме 120 млн руб. Как изменится прибыль от продаж, если оптовое предприятие откажется от реализации товара А в регионе 1?

**Задача 67.**

Определите объем продажи кондитерских товаров за квартал и уровень товарных запасов. Исходные данные представлены в таблице (условные единицы)

Товарные	Товарные запасы	Поступ	Темп	Объем	Цена,	Выруч	Уровень
----------	-----------------	--------	------	-------	-------	-------	---------

группы	на начало квартала	на конец	ление	измене- ния, %	продажи, ед.	у.е.	ка, у.е.	товарных запасов, %
Шоколад	400	100	1500					
Карамель	20	10	50					
Вафли	80	50	190					
Ирис	700	200	3000					
Итого								

## Рекомендуемая литература

### Основная литература

1. Коммерческая деятельность оптовых предприятий [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. О. В. Рубан.- Красноярск : СФУ, 2014

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-721058143.exe>

2. 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>

3. 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>

4. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика (бакалавриат)", "Менеджмент (бакалавриат)" / Г. Г. Иванов.- Москва : ИНФРА-М : Форум, 2013. - 96 с.

Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=411248>

5. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профилей 100700.62.01 «Коммерция» и 100700.62.02 «Маркетинг в торговой деятельности» ] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. О. В. Рубан.- Красноярск : СФУ, 2012.

Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-093916732.exe>

### Дополнительная литература

6. 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.

Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=247389>

7. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 223 с.

### Дополнительная литература

1. Григорьев М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник / М.Н. Григорьев, В.В. Ткач, С.А. Уваров. - М.: Юрайт. – 2014. – 490 с.

2. Сергеев В.И. Управление цепями поставок / В.И. Сергеев. - М.: Юрайт. – 2015. – 479 с. – гриф УМО.

3. 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.

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

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

6. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.

7. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

8. 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.

9. Рубан О.В. Аутсорсинг в торговле: учебное пособие / О.В. Рубан, Л.В. Иванова, Т.Ю. Винокурова. – Красноярск, 2012.

10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. 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, [1] с.

14. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.

15. 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.

16. 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.znanium.com>»)

17. 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.znanium.com>»)

18. Сергеев В.И. Логистика снабжения: учебник / В.И.Сергеев, И.П. Эльяшевич. - М.: Юрайт. – 2014. – 523 с. – гриф УМО.



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Сибирский федеральный университет»  
Торгово – экономический институт  
Кафедра торгового дела и маркетинга

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Коммерческая деятельность оптовых предприятий»

Руководитель \_\_\_\_\_  
подпись, дата                      должность, ученая степень                      инициалы, фамилия

Студент \_\_\_\_\_  
номер группы                      номер зачетной книжки                      подпись, дата  
инициалы, фамилия

Красноярск 20\_\_