

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.В.ОД.9 Организация коммерческой деятельности в
инфраструктуре рынка
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

Разработчики: _____ 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. Требования к освоению дисциплины	4
2. Содержание контрольной работы	5
3. Указания по выполнению работы	6
4. Выбор варианта контрольной работы	6
5. Варианты и перечень вопросов для подготовки контрольной работы	7
6. Критерии оценивания контрольной работы	10
7. Рекомендуемая литература	10
Приложение	13

Введение

Целью является овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях, функционирующих на отраслевых рынках; а также освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачами дисциплины являются:

изучение механизма формирования и совершенствования системы экономических отношений коммерческой деятельности

планирование и организация закупки, материально-технического обеспечения и продаж товаров;

моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;

проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг; изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, инфраструктуры рынка.

1. Требования к освоению дисциплины

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	<p>знать: детализацию договорных взаимоотношений с учетом уровня развития инфраструктуры рынка; механизмы взаимодействия участников коммерческой деятельности</p> <p>уметь: определять уровень кооперационно-сетевого взаимодействия участников коммерческой деятельности с учетом развитости инфраструктуры рынка; выделять локальные функции коммерческой деятельности с последующим контролем их выполнения</p> <p>владеть: способностями осуществлять взаимодействие участников коммерческой деятельности с учетом уровня кооперационно-сетевого взаимодействия</p>
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>знать: особенности коммерческой деятельности в инфраструктуре отраслевых рынков; современные теории организации коммерческой деятельности</p> <p>уметь: интерпретировать показатели материально-технического обеспечения в рыночной стратегии развития предприятия</p> <p>владеть: навыками разработки стратегий воспроизводства</p>
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень	<p>знать: особенности реализации функций коммерческой деятельности в формировании</p>

	качества торгового обслуживания	качества торгового обслуживания; особенности организации торгового обслуживания уметь: учитывать особенности организации обслуживания владеть: методами оценки результативности стратегий коммерческой деятельности посредством использования инструментов повышения эффективности
ПК-10	способностью проводить научные, в т.ч. маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности	знать: источники и методы сбора информации о системе отношений коммерческой деятельности предприятий уметь: осуществлять формирование рабочих документов, сбор, анализ, обработку и хранение данных научных, в т.ч. маркетинговых исследований для выявления проблем организации коммерческой деятельности владеть: способностью анализировать и оценивать информацию о коммерческой деятельности предприятия

2. Содержание контрольной работы

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

Область профессиональной деятельности бакалавров включает: экономические, финансовые, маркетинговые, производственно-экономические и аналитические службы организаций различных отраслей, сфер и форм собственности.

Объектами профессиональной деятельности бакалавров являются: поведение хозяйствующих агентов, их затраты и результаты, функционирующие рынки, финансовые и информационные потоки, производственные процессы.

Контрольная работа состоит из двух заданий. 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 коммерческой деятельности.

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.

Написание контрольной работы предполагает изучение современных технологий и перспективных направлений развития торговли, а также акцентирование внимания на инновациях в коммерческой деятельности.

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 проблем внедрения новаций.

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, 26.

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.

Вариант	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
Вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
Вариант	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Вопросы	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
Вариант	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Вопросы	21	22	23	24	25	51	52	53	54	55
	46	47	48	49	50	56	57	58	59	60

5. Перечень вопросов для подготовки контрольной работы

1. Организация формирования ассортимента товаров. Управление ассортиментом. Методики и показатели оценки ассортимента.
2. Организация приемки, размещения и хранения товаров. Современные практики
3. Розничная торговля. Типы и виды предприятий розничной торговли. Современные форматы.
4. Организация рекламной и ориентирующей покупателя деятельности на предприятии торговли.
5. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности. Современные системы развития человеческого потенциала, стимулирования и мотивации.
6. Роль и значение профессиональных ассоциаций, союзов, партнерств в коммерческой деятельности. Торгово-промышленная палата РФ и ее возможности для совершенствования коммерческой деятельности
7. Организация ярмарочно-выставочной деятельности. Документация для участия в ярмарках и выставках. Основные мировые центры ярмарочно-выставочной деятельности.
8. Информационное обслуживание и программное обеспечение коммерческой деятельности. Современные программные продукты для обеспечения торговой деятельности.
9. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги. Социально – экономическая эффективность методов продажи.
10. Оптово-логистические центры: сущность, функции, назначение, классификация, технологии. Виды складских помещений и их планировка.
11. Механизмы коммерческой деятельности. Принципы совершенствования.
12. Страхование в коммерческой деятельности.
13. Коммерческая логистика: понятие, функции, принципы.
14. Управление закупками товаров. Определение объема и времени закупок товаров. Системы пополнения запасов с фиксированной периодичностью и фиксированным размером заказа. Формирование многономенклатурного портфеля заказа.
15. Оптовый продовольственный рынок как элемент рыночной инфраструктуры. Особенности продовольственного рынка региона и Сибири и возможности экспорта продовольствия в страны глобальных проектов.
16. Эффективность коммерческой деятельности. Оценка результатов и эффективности деятельности предприятия торговли. Основные показатели результатов коммерческой деятельности предприятия.
17. Договоры в коммерческой деятельности. Принципы и порядок заключения договоров.
18. Реструктуризация предприятий торговли. Основные направления и методы.

19. Организация коммерческой деятельности предприятий товаропроизводителей. Особенности и современные практики.

20. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ. Основные полномочия органов федеральной власти и их контрольно-надзорных органов.

21. Кооперационно-сетевые структуры современного бизнеса. Принципы взаимодействия современных сетевых структур бизнеса.

22. Система налогообложения и обязательных платежей в коммерческой деятельности.

23. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. Инновации в коммерческой деятельности.

24. Логистические системы обеспечения коммерческой деятельности. Понятие, свойства и направления развития логистических систем.

25. Биржевая и аукционная торговля в коммерческой деятельности. Роль и место.

26. Электронные торги и обеспечение государственных и муниципальных закупок для организаций с государственным участием

27. Электронная торговля. Современные виды и форматы.

28. Аутсорсинг в коммерческой деятельности. Современные практики и значение.

29. Франчайзинг в коммерческой деятельности. Его сущность и современные практики

30. Мерчандайзинг в розничной торговле предприятий. Основные принципы и правила.

31. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Роль банков.

32. Основные виды внешнеторговых сделок. Организация и порядок проведения экспортно-импортных операций. Основные этапы подготовки, проведения и завершения сделки.

33. Всемирная торговая организация (ВТО). Основные правила и Соглашения. Результаты переходного периода вхождения Российской Федерации в ВТО.

34. Международные транспортные операции. Условия и возможности использования различных видов транспорта при осуществлении международных перевозок.

35. «Инкотермс 2010» Основные положения и роль в осуществлении внешней торговли.

36. Формы расчетов при проведении внешнеторговых операций. Аккредитивные формы расчетов. Паспорт сделки.

37. Характеристики сделок купли-продажи товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности на внешнем рынке. Основные положения Соглашения ВТО по торговле услугами.

38. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешнеторговых операций. Основные направления их совершенствования в условиях работы в ВТО.

39. Способы анализа и формирования цен при осуществлении внешнеторговых операций на: а) биржевые товары; б) товары длительного изготовления; в) товары, поставляемые в короткие сроки.

40. Расчеты и платежи при осуществлении внешнеторговых операций. Документарные аккредитивы. Виды и особенности применения.

41. Сущность, содержание и функционально-средовой метод анализа и проектирования коммерческой деятельности.

42. Роль коммерческой деятельности в экономическом развитии. Основные направления современного развития бизнеса.

43. Функционально-средовой метод анализа, организации и реструктуризации коммерческой деятельности.

44. Государственное регулирование коммерческой деятельности.

45. Федеральный закон ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Роль и права региональных и местных органов по регулированию торговой деятельности.

46. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Материально-техническая база торговой организации.

47. Формирование цен в оптовой и розничной торговле. Государственное регулирование цен в торговле в РФ.

48. Производственно-технологическая функция коммерческой деятельности. Ее роль и место в развитии современной торговли.

49. Закупочная деятельность в коммерческой деятельности. Функционально-средовое взаимодействие при закупочной деятельности

50. Понятие ассортимента и его значение для коммерческой деятельности. Показатели качества ассортиментной политики торгового предприятия

51. Сущность и задачи товарных запасов. Определение объема потребности в запасах, современные методики.

52. Формирование хозяйственных связей. Среда партнерского взаимодействия в коммерческой деятельности предприятия торговли. Основные направления улучшения сотрудничества с бизнес-партнерами.

53. Экономические и финансовые показатели деятельности коммерческих предприятий. Российские и зарубежные системы.

54. Понятие и роль цены в коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на формирование цен

55. Товаропроводящие цепи в оптовой торговле. Форматы предприятий оптовой торговли. Факторы, влияющие на товародвижение.

56. Планирование и организация сбыта в системе производственно-технологической функции коммерческой деятельности.

57. Организация и управление торгово-технологическими процессами в магазине и обслуживание покупателей.

58. Торговые сети и кооперационно-сетевые структуры в розничной торговле. Роль и виды торговых сетей.

59. Система торгового обслуживания покупателей. Услуги в коммерческой деятельности. Показатели качества торгового обслуживания

60. Информационно-маркетинговое обеспечение коммерческой деятельности. Современные технологии.

6. Критерии оценивания контрольной работы

«Зачтено»

Оформление соответствует требованиям, содержание контрольной работы содержит выполненные задания выбранного варианта. Теоретические вопросы раскрыты, в работе присутствуют ссылки на источники литературы. Задача имеет логическое решение, пояснения в ходе её решения, сформулирован ответ к задаче.

«Не зачтено»

Содержание контрольной работы не соответствует варианту; для её написания использованы литературные источники старше 5 лет; контрольная работа не отредактирована; её оформление не соответствует требованиям; отсутствует какое-либо задание.

7. Рекомендуемая литература

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. Баранчев В.П. и др. Управление инновациями/Учебник для бакалавров / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2012. — 711 с. — Серия: Бакалавр.
2. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 365 с.
3. Гуняков Ю.В. Коммерциология: теория коммерческой деятельности. Т.1. Метод познания; Т.2. Предмет познания. / Монография: Красн. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2008.
4. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2011. - 690 с.
5. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для вузов / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М. : Дашков и К, 2012. - 686 с.
6. Зинов В.Г., Лебедева Т.Я., Цыганов С.А. Инновационное развитие компании. Управление интеллектуальными ресурсами. – М.: Дело, 2010. – 248с.
7. Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения : учеб. пособие для вузов / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. - М. : Вузовский учебник, 2011. - 191 с.
8. Коммерциология. Организация коммерческой деятельности: учеб. пособие. В 2 кн./ Федер. агентство по образованию, Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск : КГТЭИ, 2009.
9. Мудров А.Н. Основы рекламы: учебник / А.Н. Мудров. – М.: Магистр, 2008. – 397 с.
- 10.Паничкина Г.Г. Как провести успешную рекламную кампанию / Г.Г. Паничкина, Н.С. Носова. – М.: ИТК «Дашков и К»; Саратов: ООО «Либро», 2012. – 160 с.
- 11.Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с.
- 12.Парамонова Т. Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли : учеб. пособие для вузов / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк. - М. : КноРус, 2008. - 120 с.
- 13.Парамонова Т. Н. Мерчандайзинг : учеб. пособие для вузов / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов ; Рос. гос. торгово-экон. ун-т. - 4-е изд.,

- стер. - М. : КноРус, 2009. - 144 с.
- 14.Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / Ф. П. Половцева. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 248 с.
 - 15.Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление : учеб. пособие для вузов / ред. А. А. Есютин, Е. В. Карпова. - М. : КноРус, 2007. - 423 с.
 - 16.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»).
 - 17.Снегирева В. В. Книга мерчандайзера / В. В. Снегирева. - СПб. : Питер, 2007. - 380 с.
 - 18.Снегирева В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям / В. Снегирева. - СПб. : Питер, 2007. - 411 с.
 - 19.Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 430 с.
 - 20.Сысоева С. В. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице / С. В. Сысоева, Е. А. Бузукова. - СПб. : Питер, 2008. - 331 с.
 - 21.Управление закупками и поставками : учебник для вузов : пер. с англ. / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон. - 13-е изд. - М. : ЮНИТИ, 2007.
 - 22.Федько В. П. Коммерческая логистика : учеб. пособие для вузов / В. П. Федько, В. А. Бондаренко. - М. : МарТ ; Ростов н/Д : Март, 2006. - 300 с.
 - 23.Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник для вузов / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. - М. : ИНФРА-М, 2006.
 - 24.Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов: проблемы и решения / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 208 с.
 - 25.Философова Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. 2-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 295 с.
 - 26.Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2012. - 223 с.
 - 27.Ястребова И.Л. Коммерческая деятельность / И.Л. Ястребова – М.: Орион, 2009. – 324с.

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

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре
рынка»

Вариант ____

Руководитель _____
подпись, дата должность, ученая степень фамилия, инициалы

Студент _____
номер группы дата подпись фамилия, инициалы

Красноярск 20__