


Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО  
Ульяновская ГСХА

Кафедра «Экономика и управление»

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора  
по учебной работе  
 Н.С. Семенова  
«20»\_01\_\_2016г.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ  
РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
**«ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**  
(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки 38.03.07 «Товароведение»  
Профиль подготовки «Товароведение и экспертиза товаров в  
таможенной деятельности»  
Квалификация (степень) выпускника Бакалавр  
(бакалавр, магистр, дипломированный специалист)  
Форма обучения очная, заочная  
(очная, очно-заочная, и др.)

г. Димитровград - 2016 г.

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа по дисциплине является одним из основных видов учебных занятий и формой контроля учебной работы студентов.

Выполнение студентом курсовой работы осуществляется на заключительном этапе изучения учебной дисциплины, в ходе которого осуществляется обучение применению полученных знаний и умений при решении комплексных задач, связанных с профессиональной деятельностью будущих специалистов.

Цель выполнения курсовой работы:

1. систематизация и закрепление полученных знаний и практических умений;
2. углубление теоретических знаний в соответствии с заданной темой;
3. формирование умений применять теоретические знания при решении различных производственных проблемных ситуаций;
4. формирование умений использовать справочную, нормативную и правовую документацию;
5. развитие творческой инициативы, самостоятельности и организованности;
6. подготовка к Государственной аттестации;
7. выявление уровня подготовки выпускника к самостоятельной работе.

Сроки определены учебным планом и графиком учебного процесса.

Тема курсовой работы выбирается студентом самостоятельно на основе тематики, утвержденной кафедрой. Конкретный вариант устанавливается по последним двум цифрам зачетной книжки.

В соответствии с выбранной темой курсовой работы каждый студент совместно с руководителем уточняет ее содержание и разрабатывает предварительный план (структуру) ее подготовки. Как правило, курсовая работа состоит из введения, трех глав и заключения. В каждой главе, как в теоретической, так и в аналитической и проектной, может быть по два-три параграфа, раскрывающих их содержание.

Объем курсовой работы составляет 35-40 страниц компьютерного текста.

## 2. МЕСТО КУРСОВОЙ РАБОТЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Курсовая работа по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» является составной частью вариативной части дисциплин учебного плана подготовки бакалавров по направлению 38.03.07

«Товароведение» профиль «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности».

Выполнение курсовой работы основывается на совокупности знаний, умений и навыков, полученных студентами в ходе освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью».

Для выполнения курсовой работы студент должен:

**Знать:** основные методы организации и управления.

**Уметь:** пользоваться методами организации и управления.

**Владеть:** методами методами организации и управления.

### 3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Процесс выполнения курсовой работы по данной дисциплине направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки:

**Общепрофессиональные:**

- способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях (ОПК-2).

**Профессиональные:**

- системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров (ПК-4)

В результате изучения дисциплины студент должен сформировать минимально-необходимый комплекс знаний и умений:

**ОПК-2**

**Знать:**

- теоретические основы организации и управления предприятием
- экономическую сущность, классификацию и общую характеристику розничной торговой сети;
- особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары;

**Уметь**

- находить организационно-управленческие решения
- осуществить правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирования хозяйствующего субъекта на потребительском рынке;
- осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны;

**Владеть:**

- навыками организационной работы
- терминологическим аппаратом торгового дела;
- знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению.

ПК-4

**Знать:**

- методы и принципы размещения, основные этапы (алгоритм) принятия решения о выборе местоположения розничного торгового предприятия;
- особенности организации торгово-технологического процесса и торгового обслуживания покупателей в розничных торговых предприятиях различных форматов;
- экономическую сущность, классификацию и общую характеристику оптовых посредников;
- виды, функции и основы технологической планировки товарных складов;
- организацию транспортно-экспедиционных операций, классификацию тарифов на перевозку.

**Уметь:**

- организовывать процессы товародвижения
- определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров;
- определять проблемные места и направления совершенствования в организации складского технологического процесса.

**Владеть:**

- методами управления товарами в сфере обращения

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

##### Разделы (главы) курсовой работы

№ п/п	Содержание раздела (главы) курсовой работы
1	Теоретический
2	Аналитический
3	Практический

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Тема курсовой работы выбирается студентом по последней цифре его учебного шифра (тема «10» соответствует шифру, оканчивающему на «0»). Курсовая работа выполняется на основе материалов изучаемого предприятия за последние три года и сельскохозяйственных предприятий соответствующей микрзоны за последний отчетный год. Анализ показателей в динамике проводится по данным за 8-10 лет. Курсовая работа должна содержать не более 40 страниц рукописного текста или 35 страниц машинописного текста. Курсовая работа состоит из введения, 2 глав, выводов и предложений, библиографического списка и приложений.

В введении излагается краткое обоснование разрабатываемой темы, ее актуальность, определяются цели и задачи планирования конкретного аспекта производственно-хозяйственной деятельности предприятия и обосновывается необходимость разработки по нему проектных решений. Объем этого раздела должен составлять не более 2 страниц.

В первой главе содержится теоретический анализ выбранной проблемы и современного ее понимания, раскрываются методические подходы по совершенствованию плановых расчетов и обоснованию плановых показателей с учетом требований рыночной экономики. Следует обратить внимание на ее расхождение в трактовке вопроса, даваемых разными авторами, и на основе критического отношения имеющихся точек зрения обосновать и изложить собственную позицию по данному вопросу. Эта глава служит базой для последующего анализа фактических данных и разработки предложений по совершенствованию отдельных плановых показателей или системы планов. Завершается глава краткими выводами, позволяющими перейти к последующему анализу экономического состояния предприятия и расчетам плановых показателей. Примерный объем главы – 8–10 страниц.

Во второй главе (аналитической) дается краткая характеристика предприятия и оценка его производственно- хозяйственной деятельности или отдельных ее аспектов на основе анализа собранных во время прохождения производственной практики материалов. Характеристика предприятия должна содержать описание его месторасположения, профиля и видов деятельности, выпускаемой продукции (работ, услуг) и ее потребителей, организационной структуры и структуры капитала. Особое внимание следует уделить его отличиям от других предприятий, функционирующих в данной сфере деятельности, показать преимущества и недостатки, сильные и слабые стороны предприятия.

Анализ работы предприятия и использования экономических ресурсов или факторов производства производится на основе оценки технико-экономических показателей отчетного и предшествующего периодов. При этом выявляется динамика показателей, оценивается состояние производства, уровень использования тех или иных ресурсов, вскрываются недостатки и выявляются производственные резервы.

Выявление резервов производства и разработка предложений по их возможному использованию являются важнейшей задачей проведения анализа при обосновании плановых решений. Поэтому изучение организационно-технической и экономической деятельности предприятия является основным фактором эффективного планирования. Объем данной главы – 8-10 страниц.

В третьей главе (проектной) обосновываются предложения по решению организационных и управленческих задач. В ней разрабатываются конкретные рекомендации (предложения) по повышению эффективности организации и управления на предприятии на предстоящий период за счет активизации и рационализации использования того или иного фактора производства, ресурсосбережения и режима экономии.

Выводы и предложения этой главы должны иметь научное обоснование и возможность практического подтверждения.

Данная глава имеет наибольшее значение в освоении методики внутрифирменного планирования. При ее выполнении студенты должны использовать полученные ранее экономические знания и практические навыки в расчетной работе по другим дисциплинам. Объем главы должен быть не менее 25–30 страниц.

Основную часть курсовой работы (главы 1, 2, 3) целесообразно подразделить на разделы и подразделы. Каждому разделу и подразделу следует дать наименование, отражающее их содержание.

Все главы, разделы и подразделы подлежат нумерации арабскими цифрами. Главы нумеруются последовательно возрастающими цифрами с точкой (например, «1», «2» и т.д.), разделы – в пределах своей главы (например «1.1», «1.2» и т.д.), подразделы в пределах своего раздела (напр. «1.1.1», «1.1.2» и т.д.).

Заголовок пишется прописными буквами, подзаголовки – строчными.

В заключении отражаются полученные в проекте научные и практические результаты, раскрывается уровень достоверности решения поставленных задач. Объем заключения составляет не более одной страницы.

Библиографический список (12-20 источников) приводится в конце проекта в алфавитном порядке.

Приложения. В приложения следует включать вспомогательные материалы, необходимые для обоснования полноты выполненной работы (например, промежуточные расчеты, таблицы вспомогательных цифровых данных, копии документов и т.п.).

Каждое приложение следует размещать на новой странице с указанием в правом верхнем углу слова «приложение». Любое из приложений должно иметь содержательный заголовок.

Все приложения нумеруют арабскими цифрами без указания знака № (например, приложение 1).

Законченную курсовую работу следует переплести или поместить в твердую папку для представления ее на кафедру в установленный срок. Работа должна быть подписана студентом и поставлена дата.

По итогам проверки курсовой работы научный руководитель дает право на ее защиту. Суть защиты курсовой работы заключается в представлении доклада в аудитории по обоснованию предложений, сформулированных студентом по рассматриваемой проблеме. В процессе защиты курсовой работы студент должен ответить на вопросы и замечания, сделанные руководителем и студентами группы.

После защиты выставляется одна из оценок: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

## 6. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Курсовая работа оформляется согласно требованиям, установленным Государственными стандартами РФ и, в частности, ГОСТами по системе организационно-распорядительной документации, и общим требованиям и правилам оформления.

Курсовая работа выполняется на стандартных листах белой бумаги формата А4 (210х297мм). Работа может быть представлена как в рукописном, так и в машинописном виде. На каждой странице должны быть поля: левое и верхнее - по 20мм, правое, и нижнее - по 10мм.; количество строк - 29-30. Нумерация страниц сквозная арабскими цифрами без точек и тире, в центре или в правом углу верхнего поля. Ведется Она, начиная с титульного листа, а ставится со второго листа введения.

Главы (разделы) и параграфы (подразделы) нумеруются арабскими цифрами. Номер параграфа (подраздела) состоит из двух цифр: номера главы (раздела) и параграфа (подраздела), в пределах главы. Главы (разделы) начинаются с новой страницы, каждый параграф (подраздел), входящий в главу, начинается на той же странице, где заканчивается предыдущий параграф (подраздел). Заголовки глав, параграфов пишут прописными буквами, располагают посередине страницы, точка в конце не ставится.

Цифровой материал оформляют в виде таблиц. Таблицы нумеруют арабскими цифрами в пределах всей работы. По центру таблицы помещают надпись «Таблица» с указанием порядкового номера таблицы. Далее должен идти тематический заголовок, расположенный посередине страницы без точки на конце (например: Таблица 1. – Организационный план предприятия). При переносе таблицы на следующую страницу головку (шапку) таблицы следует повторить и над ней поместить слова: «продолжение табл. 1». Если головка таблицы громоздкая, допускается ее не повторять. В этом случае пронумеровывают графы и повторяют их нумерацию на следующей странице. Заголовок таблицы не повторяют. Перенос таблицы на следующую страницу допускается только в том случае, если таблица большая и занимает более одного листа. Таблицу следует помещать после первого упоминания о ней в тексте. Все приводимые в таблицах данные должны быть достоверны, однородны, сопоставимы, обязательно иметь единицы измерения; показатели следует считать с одинаковой точностью (количеством знаков после запятой).

Графики, схемы и т.п. именуется рисунками. При наличии в работе рисунков название их размещают под ними: под рисунком приводятся условные обозначения (если таковые имеются), а затем указывается его номер и название. Недопустимо перенесение рисунка на другую страницу. Если же рисунок большой, допускается использование листа формата А3 (420 х 297мм).

При оформлении курсовой работы допускается употребление общепринятых, зафиксированных в государственных стандартах и словарях, сокращений слов и словосочетаний (ГОСТ 7,12-77).

## 7. ТЕМЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Тематика курсовых работ разрабатывается преподавателем, ведущим дисциплину, рассматривается, принимается и утверждается зав. кафедрой.

Общее руководство и контроль хода выполнения курсовой работы осуществляется преподавателем, ведущим дисциплину.

Тему курсовой работы студенты выбирают самостоятельно или по рекомендации преподавателя из разработанного перечня тем.

Темы курсовых работ должны соответствовать примерной тематике, рекомендуемой преподавателем, и отражены в рабочих программах учебной дисциплины.

Тема курсовой работы может быть предложена студентом при условии обоснования им целесообразности. Допускается выполнение курсовой работы по одной теме группой студентов.

Курсовая работа выполняется по составленному студентом плану. В нем указывается номер и название курсовой работы, а также рассматриваемые вопросы.

Преподавателем предлагаются примерные планы по темам курсовых работ, которые могут быть доработаны студентом применительно к конкретным условиям организации или предприятия и согласованы с руководителем.

Ниже приведен перечень рекомендуемых кафедрой тем курсовых работ. Студенту необходимо выбрать одну из них и обосновать на примере базового предприятия решение наиболее актуальной, на его взгляд, задачи производственно-хозяйственной деятельности. При этом следует иметь в виду особенности функционирования предприятия (отраслевую принадлежность, виды и объемы деятельности, спрос на продукцию (работы и услуги), уровень и тенденции развития производства), а также наличие и возможность получения необходимой информации для анализа и оценки организации и управления коммерческой деятельностью.

Перечень тем курсовых работ:

1. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности оптовой фирмы.
2. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле и пути ее улучшения.
3. Организация хозяйственных связей в оптовой торговле и их эффективность.
4. Изучение и прогнозирование покупательского спроса и конъюнктуры рынка сбыта товаров.
5. Роль коммерческой деятельности в повышении качества торгового обслуживания населения, эффективности торговли и ее



конкурентоспособности.

6. Показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

7. Организация коммерческой деятельности оптовых рынков.

8. Закупка товаров на оптовых рынках.

9. Продажа товаров на оптовом рынке.

10. Особенности коммерческой деятельности мелкооптового магазина-склада.

11. Эффективность продажи товаров на мелкооптовом магазине-складе.

12. Оптовые торговые услуги и направления их расширения.

13. Формирование товарных ресурсов оптового предприятия на современном этапе.

14. Формирование ассортимента товаров в предприятиях оптовой торговли и пути его улучшения.

15. Управление товарными запасами в предприятиях оптовой торговли и пути его улучшения.

16. Коммерческая работа оптового предприятия по закупке товаров и ее эффективность.

17. Коммерческая работа оптовой фирмы по продаже товаров и пути ее совершенствования.

18. Методы оптовой продажи товаров со складов оптового предприятия и пути их совершенствования.

19. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров в залах товарных образцов.

20. Прямые хозяйственные связи кооперативных организаций и предприятий с промышленностью и их эффективность.

21. Организация хозяйственных связей оптового предприятия с розничными по поставкам товаров.

22. Организация оптовой торговли продовольственными товарами и пути её совершенствования.

23. Развитие маркетинговой деятельности оптовых фирм.

24. Организация автоматизированных рабочих мест коммерческих работников оптовых фирм.

25. Организация мелкооптовой посылочной торговли и пути повышения её эффективности.

26. Организация работы оптовой фирмы.

27. Организация рекламы в оптовой торговле.

28. Организация экспортно-импортных торговых операций потребительской кооперации.

29. Организация коммерческой работы в райпо.

30. Характеристика организационно-экономических и правовых принципов работы торгового предприятия в условиях аренды.

31. Организация хозяйственных связей райпотребсоюза с малыми предприятиями и производственными кооперативами по поставкам товаров.

32. Роль рекламы в маркетинговой деятельности.
33. Рекламные службы в торговле.
34. Организация и функционирование оптовых ярмарок, эффективность их проведения.
35. Организация коммерческой работы на товарных биржах.
36. Организация работы товарных бирж.
37. Порядок закупки товаров на товарной бирже.
38. Порядок ведения биржевой торговли.
39. Расширение хозяйственных взаимоотношений торговых предприятий с брокерскими фирмами.
40. Реклама внемагазинная и внутримагазинная.
41. Пути совершенствования ассортимента товаров в розничных торговых предприятиях.
42. Реклама в розничной торговле и её эффективность.
43. Организация работы совместных предприятий.
44. Организация работы малого предприятия.
45. Организация договорных отношений при проведении экспортно-импортных операций.
46. Изучение и прогнозирование спроса на непродовольственные товары в условиях рынка.
47. Организация посылочной торговли.
48. Организация оперативного учета и контроля выполнения поставок товаров.
49. Отличительные особенности коммерческой деятельности предприятий различных форм собственности.
50. Расширение хозяйственных взаимоотношений розничных торговых предприятий с поставщиками товаров.
51. Пути совершенствования коммерческой деятельности фирмы по розничной продаже товаров.
52. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
53. Организация деятельности таможни и перспективы ее совершенствования.
54. Организация хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками по закупке товаров и их сравнительный анализ.
55. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования.
56. Организация коммерческой деятельности фирм по розничной продаже товаров и пути ее совершенствования.
57. Управление товарными запасами в розничной торговой сети и пути его улучшения.
58. Организация коммерческой деятельности оптово-розничных рынков.
59. Организация хозяйственных связей производственных предприятий с оптовыми покупателями по поставкам товаров и их регулирование.

60. Направление совершенствования маркетинговой деятельности производственных предприятий.
61. Методы розничной продажи товаров и их эффективность.
62. Развитие дополнительных услуг и их влияние на результаты коммерческой деятельности торговых предприятий.
63. Новые формы бизнеса и направления их развития.
64. Торговые дома, направления совершенствования их деятельности.
65. Пути развития коммерческой деятельности производственного предприятия по сбыту продукции.
66. Организация коммерческой деятельности предприятия общественного питания.
67. Направления совершенствования коммерческой деятельности производственного предприятия.
68. Организация коммерческой деятельности производственного предприятия по закупкам сырья и пути ее совершенствования.
69. Направления расширения комплекса сервисных услуг и их экономическая эффективность.
70. Направления развития маркетинговой деятельности в торговом бизнесе и их влияние на экономические результаты работы.
71. Анализ и пути совершенствования хозяйственных связей производственных предприятий с оптовыми покупателями.

## 8. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТЕМАМ

### **Тема 9. Продажа товаров на оптовом продовольственном рынке**

#### План

##### Введение

1. Оптовый продовольственный рынок- роль и функции.
2. Организация работы оптового рынка.
3. Организационные структуры аппарата управления, их функции.
4. Планировка территории, павильонно-секционная организация торгового процесса.
5. Формы участия и методы торгов.
6. Права и обязанности продавцов на оптовом рынке.
7. Правила торговли на оптовом продовольственном рынке.
8. Контроль за работой оптовых продовольственных рынков.

##### Заключение

##### Список использованных источников

##### Приложения.

### **Тема 18. Методы оптовой продажи товаров со склада оптового предприятия и пути их совершенствования**

#### План

Введение.

1. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров, характеристика этапов.

2. Формы оптовой продажи товаров.

3. Методы оптовой продажи товаров.

3.1 Организация работы павильонов товарных образцов

3.2 Продажа товаров методом личной отборки

3.3 Продажа товаров по заказам и заявкам оптовых покупателей

3.4 Продажа через передвижные автосклады и передвижные комнаты товарных образцов и разъездных товароведов.

4. Организация оказания услуг оптовым покупателям и клиентам

5. Пути совершенствования методов оптовой продажи

Заключение

Список использованных источников

Приложения

## **Тема 19 Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров в залах товарных образцов.**

План

Введение

1. Методы оптовой продажи товаров

2. Зал товарных образцов, значение и организация работы.

3. Планировка помещения, организация пространства

4. Порядок размещения и выкладки образцов товаров в зале.

5. Организация автоматизированных рабочих мест менеджеров по продаже.

6. Функции менеджера по продаже.

7. Организация личной отборки товаров в зале товарных образцов.

8. Документальное оформление отборки и отпуска товаров

Заключение

Список использованных источников

Приложения

## **Тема 40. Реклама внемагазинная и внутримагазинная**

План

Введение

1. Понятие, сущность и задачи рекламы.

2. Социально-психологические основы рекламы

2.1 Реклама как метод управления людьми

2.2 Процесс воздействия и восприятия рекламы

3. Виды рекламных средств, их характеристика, условия применения

4. Внешняя реклама магазина

5. Рекламные мероприятия в магазине

6. Эффективность применения средств рекламы

Заключение

Список использованных источников  
Приложения

#### **Тема 44. Организация работы малого предприятия**

План

Введение

1. Торговое предприятие, основное звено розничной торговли.
2. Порядок создания и государственной регистрации малого предприятия
3. Лицензирование торговой деятельности
4. Организационная структура управления малым торговым предприятием
5. Техническое оснащение торгового предприятия
6. Планировка магазина и торгового зала
7. Организация торгово-технологического процесса
- 8 Организация и технология розничной продажи
9. Показатели экономической эффективности работы малого торгового предприятия

Заключение

Список использованных источников

Приложения

#### **Тема 55. Формирование ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли и пути его совершенствования**

План

Введение

1. Понятие о торговом ассортименте, характеристика видов ассортимента
2. Факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах
3. Этапы формирования ассортимента товаров в магазине
4. Ассортиментная и ценовая политика розничного магазина
5. Структурирование ассортимента , выделение категорий товаров.
6. Определение структуры категории
7. Балансировка ассортимента по ширине и глубине.
8. Расчёт показателей ассортимента
9. Регулирование ассортимента товаров в магазине.

Заключение

Список использованных источников

Приложения

#### **Тема 56. Организация коммерческой деятельности фирмы по розничной продаже товаров и пути её совершенствования**

План

Введение

1. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров

- 1.1. Изучение и прогнозирование покупательского спроса
  - 1.2. Формирование оптимального ассортимента товаров в магазине
  - 1.3. Рекламно-информационная деятельность розничного предприятия
  - 1.4. Выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров
2. Организация розничной продажи товаров, стандарты обслуживания.
  3. Характеристика основных этапов процесса обслуживания
  4. Правила продажи отдельных групп товаров
  5. Порядок замены товаров и расторжения договора розничной купли-продажи
  6. Организация оказания торговых услуг покупателям
- Заключение  
Список использованных источников  
Приложения

### **Тема 57. Управление товарными запасами в розничной торговой сети и пути его улучшения**

#### План

##### Введение

1. Роль товарных запасов в обеспечении бесперебойной торговли.
  2. Управление товарными запасами в розничных торговых предприятиях.
    - 2.1. Нормирование товарных запасов
    - 2.2. Оперативный учёт товарных запасов и контроль за их состоянием
    - 2.3. Регулирование товарных запасов
  3. Применение крупных АСУ, охватывающих торговые сети( ЭВМ коллективного пользования
  4. Анализ результатов управления товарными запасами в действующем торговом предприятии.
- Заключение  
Список использованных источников  
Приложения

### **Тема 61. Методы розничной продажи товаров, их эффективность**

#### План

##### Введение

1. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров
2. Методы розничной продажи товаров
  - 2.1. Продажа товаров методом самообслуживания
  - 2.2. Продажа товаров с открытой выкладкой
  - 2.3. Организация продажи товаров через прилавки индивидуального обслуживания
  - 2.4. Продажа товаров по образцам и каталогам
  - 2.5. Продажа товаров по заказам и каталогам
3. Учет продажи товаров с применением компьютерной базы данных

4. Расчёт показателей экономической эффективности перевода магазина на самообслуживание.

Заключение

Список использованных источников

Приложения

## **Тема 62. Развитие дополнительных услуг и их влияние на результаты коммерческой деятельности**

План

Введение

1. Дополнительные услуги их роль в повышении качества торгового обслуживания

2. Классификация услуг и требования к ним

3. Порядок организации и оказания дополнительных услуг

4. Защита прав потребителей при оказании услуг

5. Анализ работы по оказанию услуг в действующем торговом предприятии

6. Влияние количества и качества дополнительных услуг на результаты коммерческой деятельности.

Заключение

Список использованных источников

Приложения

## **9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

1. Ермаков Г.П. Организация и управление коммерческой деятельностью. Конспект лекций. – Димитровград: Технологический институт – филиал ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина», 2015. – Режим доступа: <http://www.moodle.tiugsha.ru>

## **10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

### ***а) основная литература:***

Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>

Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 255 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=509252>

### ***б) дополнительная литература:***

Экономика торговли: Учебное пособие / Н.И. Саталкина, Б.И. Герасимов, Г.И. Терехова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 232 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=400981>

Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Электронный ресурс] : Учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2013. - 656 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415065>

***в) программное обеспечение и информационные справочные системы:***

ИПС «Кодекс». Для решения практических задач и подготовки домашнего задания используется программа MS Excel, прикладная программа АльтИнвест.

***г) периодические издания***

- Российский экономический журнал;
- Российская газета;
- Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.

***д) интернет-ресурсы***

1. <http://elibrary.ru> - научная электронная библиотека eLIBRARY.RU
2. <http://biblioclub.ru/> - «университетская библиотека online»
3. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
4. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
5. <http://www.garant.ru> - Гарант;
6. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
7. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
8. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
9. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
10. <http://www.factoring.ru>.
11. [www.retail.ru](http://www.retail.ru)
12. [www.retailclub.ru](http://www.retailclub.ru)
13. [www.shop-academy.com](http://www.shop-academy.com)

## 11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Для выполнения курсовой работы предназначена аудитория №1 учебного корпуса: г. Димитровград, ул. Куйбышева, 310. Площадь аудитории №1 «Кабинет экономической теории и экономики предприятий (организаций)» составляет 91,27 м<sup>2</sup>. Кабинет включает следующее техническое оснащение:

- Проектор BenQ MX 813 ST – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- Системный блок «Формоза» – 1 шт.;
- Монитор «Самсунг» 19” S 19A10N – 1 шт.;
- Колонки SVEN SPS-611S – 1 шт.;
- Интерактивная доска SCREEN MEDIA I-82SA – 1 шт.;



- стенд размером 1\*2 м по организации и управлению коммерческой деятельностью.

Методические рекомендации составлены в соответствии с требованиями ФГОС ВО с учетом рекомендаций и ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.07 «Товароведение» профиль подготовки «Товароведение и экспертиза товаров в таможенной деятельности»

Автор к.т.н., доцент Ермаков Г.П.



Рецензент к.э.н., доцент Иванов В.М.



Программа рассмотрена на заседании кафедры 19.01.2016г., протокол №5.

Зав. кафедрой ЭиУ



Ю.С. Холопова

Программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета от 19.01.2016года, протокол №5.

Председатель методической комиссии



И.Г. Яковлева

Заведующая библиотекой



М.В. Наумова

УТВЕРЖДАЮ

Директор

Филиала университета

Хейдуллин Х.Х.

13 июня 2017 г.



## ИЗМЕНЕНИЕ № 2

**В положения о структурных подразделениях (СМК 03), положения о деятельности (СМК 04) и в должностные инструкции (СМК 05)**

Дата введения 13.06.2017г.

В соответствии с приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 01 июня 2017 года №271 Технологический институт - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А. Столыпина» (сокращенное – Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА) переименован в **Технологический институт - филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ульяновский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина» (сокращенное – Технологический институт – филиал ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ).**

### РАЗРАБОТЧИК

Ответственный за СМК  
Филиала университета

Н.С. Семенова

### СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела кадров

М.П. Тимошенко

Лист переутверждения рабочей программы

Заседание кафедры	Заседание методической комиссии
Протокол №10 от 28.06.2016 г Зав. кафедрой <i>Ю.С. Холопова</i>	Протокол №10 от 29.06.2016 г Председатель методической комиссии <i>И.Г. Яковлева</i>
Протокол № <u>10</u> от <u>29.06.2016 г</u> Зав. кафедрой <i>Ю.С. Холопова</i>	Протокол № <u>10</u> от <u>30.06.2016 г</u> Председатель методической комиссии <i>И.Г. Яковлева</i>
Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Зав. кафедрой	Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Председатель методической комиссии
Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Зав. кафедрой	Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Председатель методической комиссии
Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Зав. кафедрой	Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Председатель методической комиссии
Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Зав. кафедрой	Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Председатель методической комиссии
Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Зав. кафедрой	Протокол № <u>    </u> от <u>                    </u> Председатель методической комиссии