

**БЕЛКООПСОЮЗ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

Кафедра коммерции и логистики

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Пособие

**по выполнению курсовых и дипломных работ
для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Гомель 2022

УДК 339.1
ББК 65.422-804
К 63

Авторы-составители: С. П. Гурская, канд. экон. наук, доцент;
А. И. Капштык, д-р экон. наук, профессор;
Т. В. Бондарева, ст. преподаватель;
Н. Л. Каунова, ст. преподаватель;
Е. П. Науменко, ст. преподаватель;
С. В. Буртоликова, ассистент

Рецензенты: Г. Н. Горбачевская, заместитель начальника Главного
управления торговли и услуг Гомельского областного
исполнительного комитета;
О. В. Пигунова, канд. экон. наук, доцент Белорусского
торгово-экономического университета потребительской
кооперации

Рекомендовано к изданию научно-методическим советом учреж-
дения образования «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации». Протокол № 3 от 11 февраля 2020 г.

Коммерческая деятельность : пособие по выполнению курсовых и
К 63 дипломных работ для реализации содержания образовательных про-
грамм высшего образования I ступени и переподготовки руководя-
щих работников и специалистов / авт.-сост. : С. П. Гурская [и др.]. –
Гомель : учреждение образования «Белорусский торгово-экономи-
ческий университет потребительской кооперации», 2022. – 60 с.
ISBN 978-985-540-603-8

Издание предназначено для студентов специальностей 1-25 01 10 «Коммерческая
деятельность», 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство», 1-26 02 03
«Маркетинг», 1-25 01 07 «Экономика и управление на предприятии» и слушателей сис-
темы переподготовки руководящих работников и специалистов специальности 1-25 04 71
«Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского спроса».

Пособие включает требования к оформлению, примерную тематику курсовых и ди-
пломных работ, примеры планы дипломных работ, методические указания по выпол-
нению курсовых (дипломных) работ.

УДК 339.1
ББК 65.422-804

ISBN 978-985-540-603-8

© Учреждение образования «Белорусский
торгово-экономический университет
потребительской кооперации», 2022

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Выполнение курсовой и дипломной работ обучающимися в учреждении высшего образования (УВО) является обязательной составной частью учебного плана при подготовке специалистов высшей квалификации.

Курсовая работа – один из видов самостоятельной работы студентов, направленной на закрепление, углубление и обобщение знаний по дисциплинам учебного плана, овладение методами научных исследований, формирование навыков решения творческих задач в ходе научного исследования.

Выпускная квалификационная работа (дипломная работа) – один из видов самостоятельной работы студентов, имеющий исследовательский характер, направленный на расширение и закрепление теоретических знаний студентов на заключительном этапе обучения.

Выполнение дипломной работы является заключительным этапом обучения студентов в УВО, имеет следующие цели:

- закрепление, углубление теоретических и практических знаний по избранной специальности и применение их для решения конкретных задач;
- формирование навыков ведения самостоятельной исследовательской работы и овладение методикой научного исследования;
- приобретение навыков обобщения и анализа результатов;
- выявление подготовленности студентов для самостоятельной работы в условиях современного производства, прогресса науки и техники.

Курсовая (дипломная) работа является квалификационной работой студента и должна быть выполнена на должном научно-теоретическом уровне, с учетом современных достижений в области экономики и коммерческой деятельности, на основе передового отечественного и зарубежного опыта, по материалам конкретного субъекта хозяйствования.

К общим требованиям к курсовой (дипломной) работе относятся следующие:

- целевая направленность;
- четкость построения;
- логическая последовательность изложения материала;
- глубина исследования и полнота освещения вопросов;
- убедительность аргументаций;
- конкретность изложения результатов работы;
- доказательность выводов и обоснованность рекомендаций;
- грамотное оформление.

Требования к содержанию и оформлению курсовых и дипломных работ регламентируют следующие нормативные и локальные документы:

- Кодекс Республики Беларусь об образовании;
- Правила проведения аттестации студентов, курсантов, слушателей при освоении содержания образовательных программ высшего образования, утвержденные постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 29 мая 2012 г. № 53;
- Правила проведения аттестации слушателей, стажеров при освоении содержания образовательных программ дополнительного образования взрослых, утвержденные постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 24 декабря 2013 г. № 135 (в ред. от 3 ноября 2017 г. № 142);
- образовательные стандарты по специальностям на I ступени получения высшего образования;
- образовательные стандарты по специальностям переподготовки руководящих работников и специалистов, имеющих высшее образование;
- Положение о порядке подготовки, движения, рецензирования, хранения, защиты и сдачи в архив письменных работ обучающихся Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации, утвержденное приказом ректора Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации от 8 апреля 2019 г. № 133П;
- Пособие по оформлению письменных работ обучающихся / авт.-сост. : Н. А. Сныткова [и др.]. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2021. – 44 с.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ НАД ТЕМОЙ ИССЛЕДОВАНИЯ

Процесс выполнения курсовой (дипломной) работы включает несколько этапов:

- выбор темы и ее закрепление;
- составление плана;
- сбор информации;
- обработка и анализ собранных материалов, в том числе с использованием персональных электронно-вычислительных машин (ПЭВМ);
- обоснование выводов и предложений;
- оформление работы;
- защита работы.

1.1. Выбор темы курсовой (дипломной) работы и ее закрепление

Выбор темы курсовой (дипломной) работы студент осуществляет самостоятельно из примерного перечня рекомендуемых тем курсовых (дипломных) работ. При этом важно соблюдать преемственность с ранее выполнявшимися научно-исследовательскими и курсовыми работами.

При окончательной формулировке темы учитываются такие критерии, как актуальность темы, соответствие профилю обучения, возможность сбора репрезентативной информации. Тема дипломной работы для студента, обучающегося по целевому направлению потребительской кооперации или другой организации, может быть определена заказчиком кадров по своему выбору или в рамках общей тематики.

Студент может предложить для изучения тему, не предусмотренную кафедрой, если она является актуальной и выполняется по согласованию с торговой организацией или промышленным предприятием.

При выполнении курсовой работы оформляется *задание по выполнению курсовой работы*, которое подписывают студент, руководитель, и утверждает заведующий кафедрой. Закрепление тем и руководителей курсовых работ оформляется распоряжением по кафедре.

Студент, выбравший тему дипломной работы, подает заявление по установленной форме на имя заведующего кафедрой с просьбой разрешить ее выполнение. Затем кафедра рассматривает заявление и выносит решение о закреплении за студентом темы дипломной работы и руководителя. Закрепление тем и руководителей дипломной работы осуществляется приказом ректора университета.

Руководитель дипломной работы обязан выполнить следующее:

- выдать *задание по подготовке дипломной работы*;

- согласовать план дипломной работы.
- рекомендовать студенту необходимую основную литературу, справочные материалы и другие источники по теме работы;
- проводить систематические, предусмотренные планом-графиком, консультации, контролировать расчетные и экспериментальные результаты;
- контролировать ход выполнения работы вплоть до ее защиты (заполнять паспорт дипломной работы);
- составить отзыв о дипломной работе.

1.2. Составление плана курсовой (дипломной работы)

Содержание (план) курсовой (дипломной) работы определяется ее тематикой и требованиями к структуре.

Курсовая и дипломная работы должны включать следующее:

- введение;
- обзор литературы и нормативных документов по проблеме, обобщение отечественного и зарубежного опыта, степени его изученности;
- краткую характеристику объекта исследования и анализ основных экономических показателей его деятельности;
- анализ существующего состояния исследуемых в работе вопросов и сложившихся тенденций развития;
- обоснование основных направлений совершенствования и повышения эффективности исследуемых вопросов;
- заключение (выводы и предложения);
- список использованных источников;
- приложения.

1.3. Сбор информации

1.3.1. Изучение теоретических основ выбранной темы

Работа выполняется на основе литературных источников по специальности (законодательных и нормативных актов, учебников, учебных пособий, монографий, периодической литературы и т. д.).

Изучение литературы целесообразно начать с тех источников, которые обеспечивают наиболее полный охват темы. Это облегчит ознакомление со всей остальной литературой в дальнейшем. Необходимо критически и, по возможности, объективно оценить, в каком со-

стоянии находится изучаемый вопрос, выделить главные задачи, требующие решения.

Выполнение курсовой и дипломной работ требует изучения законодательной и нормативной базы, ведомственных документов, касающихся исследуемых вопросов.

Особое внимание следует уделить современным публикациям в периодической печати, особенно в специализированных журналах, критически оценивая и сопоставляя мнения различных ученых и специалистов.

Целесообразно широко использовать статистические данные сборников и сведения, публикуемые в открытой печати, возможности сети «Интернет».

1.3.2. Организация сбора информации и проведения исследования

Одной из наиболее ответственных задач в период выполнения курсовой (дипломной) работы является сбор необходимой информации о торговой организации, промышленном предприятии, которые являются объектом исследования. При этом очень важно четко определить нужную репрезентативную информацию и разработать методику ее сбора.

С этой целью рекомендуется все собираемые исходные данные классифицировать следующим образом:

- показатели, полученные по данным статистической отчетности и бухгалтерского учета торговой организации или предприятия (например, объем и структура товарооборота, издержки, прибыль, рентабельность);

- показатели, полученные путем непосредственного исследования торговых объектов (например, этажность, архитектурно-планировочное решение, пригодность к эксплуатации);

- показатели, полученные путем сплошных и выборочных исследований, опросов, проведения хронометража (например, отношение покупателей к используемым методам продажи, рекламы, предлагаемому товару и т. д.).

Отчетные данные должны быть сопоставимыми, достоверными и представительными. Для сравнения целесообразно изучать опыт передовых торговых организаций, производственных предприятий, работающих в таких же условиях, что и объект исследования.

Практический материал субъектов хозяйствования – основа курсовой и дипломной работ. Только на его базе студент сможет объек-

тивно оценить состояние исследуемого объекта, выявить тенденции развития, сформулировать основные проблемы, требующие решения.

Статистический и другой цифровой материал в дипломной работе используется не менее чем за три последних года, в курсовой работе – за два года. При необходимости цифровые данные могут использоваться и за более длительный период.

1.4. Обработка и анализ собранного материала

Собранный материал должен быть грамотно обработан. На первом этапе работы материал систематизируется по каждому разделу темы. На втором этапе выявляются степень обеспечения необходимой информацией, возможность и целесообразность ее использования. Если какой-то информации недостаточно, проводится ее дополнительный сбор. Затем приступают к обработке собранных материалов.

В процессе обработки составляются таблицы, графики, диаграммы, материал группируется.

1.5. Обоснование выводов и предложений

Выводы следует формулировать четко, не перегружая работу цифровым материалом, пространными пояснениями, не углубляясь в частные подробности. Выводы должны быть конкретными и вытекать из результатов проведенного исследования.

Выдвинутые предложения должны быть аргументированы и оценены с точки зрения эффективности. Следует обосновать возможность реализации предложений. Эффективность коммерческого решения оценивается не только с экономической, но и с социальной точки зрения.

1.6. Оформление курсовой (дипломной) работы

Работа представляется набранной на ПЭВМ. Текст должен быть напечатан на стандартной белой бумаге формата А4. Первой страницей работы является титульный лист (приложения А и Б).

Дипломная работа включает следующее:

- титульный лист;
- задание по подготовке дипломной работы;

- заявку на разработку темы (для студентов, обучающихся по целевому направлению организаций потребительской кооперации, других организаций);
- справку о внедрении и экономической эффективности полученных результатов (если имеется);
- отзыв руководителя;
- отзыв консультанта (при необходимости);
- внешнюю рецензию;
- реферат;
- содержание;
- текст дипломной работы, включающий введение, основную часть, заключение, список использованных источников, приложения.

Общий объем курсовой работы не должен превышать 40–50 страниц, дипломной работы – 80 страниц печатного текста без приложений.

Примерное соотношение между отдельными частями работы следующее: введение – 3–4 страницы, заключение – 4–5, список использованных источников – 2–3 страницы. Большую часть работы занимает основная часть.

Дипломная работа должна быть переплетена в специальной папке.

2. ЗАЩИТА КУРСОВОЙ (ДИПЛОМНОЙ) РАБОТЫ

2.1. Защита курсовой работы

Выполненная курсовая работа сдается для рецензирования на кафедру. Срок рецензирования – 7 дней с момента регистрации на кафедре.

Допущенная работа возвращается студенту вместе с рецензией для подготовки к защите. Во время подготовки к защите студент обязан устранить указанные в рецензии недостатки в письменном виде на отдельных листах. Никаких исправлений в проверенной работе не допускается.

Работа, не допущенная к защите, возвращается студенту вместе с рецензией для доработки. Доработанный вариант курсовой работы после устранения замечаний рецензента сдается на повторное рецензирование на кафедру вместе с первой рецензией.

Защита курсовой работы проводится по графику деканата перед комиссией, состоящей из двух преподавателей кафедры. На выступ-

ление для изложения содержания работы студенту предоставляется до 10 мин. Может быть подготовлена презентация.

После ответов на вопросы комиссия оценивает курсовую работу и выставляет отметку в ведомость и зачетную книжку.

Студент, не защитивший курсовую работу по соответствующей учебной дисциплине, к экзамену не допускается.

2.2. Защита дипломной работы

Законченная и оформленная дипломная работа, подписанная студентом, представляется руководителю, который составляет на нее отзыв. В отзыве руководителя дипломной работы должно быть отмечено следующее:

- актуальность темы дипломной работы;
- степень достижения поставленных целей и задач;
- степень самостоятельности и инициативности студента;
- умение студента пользоваться специальной литературой;
- способности студента к исследовательской и экономической работе;
- возможность использования полученных результатов на практике;
- возможность присвоения выпускнику соответствующей квалификации.

Консультанты проверяют соответствующую часть выполненной работы, пишут отзыв (при необходимости), ставят подписи на титульном листе.

Дипломная работа и отзыв руководителя представляются заведующему кафедрой не позднее, чем за 10 дней до начала работы государственной экзаменационной комиссии (ГЭК). Заведующий кафедрой совместно с рабочей комиссией определяет соответствие дипломной работы заданию и выясняет готовность студента к защите.

Допуск студента к защите фиксируется подписью заведующего кафедрой на титульном листе дипломной работы.

Дипломная работа, допущенная кафедрой к защите, направляется на внешнюю рецензию. Рецензентами дипломных работ являются руководители и специалисты торговых и других организаций, научных учреждений, преподавательский состав других УВО.

В рецензии должны быть отмечены следующие вопросы:

- актуальность темы дипломной работы;
- степень соответствия дипломной работы заданию;

- наличие по теме критического обзора литературы, его полнота и последовательность анализа;

- полнота проведенных исследований, изложения собственных расчетных, теоретических и экспериментальных результатов, оценка достоверности полученных данных;

- наличие аргументированных выводов по результатам проведенного исследования;

- практическая значимость дипломной работы, возможность использования полученных результатов;

- недостатки и слабые стороны дипломной работы;

- оформление и стиль изложения материала.

Кроме того, необходимо дать оценку дипломной работы по 10-балльной системе.

Рецензия на дипломную работу представляется в письменном (отпечатанном) виде с подписью рецензента и печатью организации, в которой он работает.

Рецензент имеет право потребовать у студента дополнительные материалы, касающиеся сути проделанной работы.

За принятые в дипломной работе решения, правильность всех данных и сделанные выводы отвечает студент – автор дипломной работы.

К защите дипломной работы допускаются студенты, полностью выполнившие учебный план, включая сдачу государственных экзаменов.

При отрицательном заключении кафедры протокол заседания представляется через декана на утверждение ректору, после чего студент информируется о том, что он не допускается к защите дипломной работы.

Защита дипломной работы проводится в следующем порядке:

- устный доклад студента с использованием информационных технологий;

- оглашение отзыва научного руководителя и заключения рецензента;

- ответы студента на вопросы со стороны членов ГЭК;

- принятие решения ГЭК об оценке дипломной работы и присвоении выпускнику соответствующей квалификации.

Студент, не защитивший дипломную работу, допускается к повторной защите в течение трех лет после окончания УВО.

2.3. Требования к докладу по результатам выполнения дипломной работы

Время доклада – 7–10 мин.

Структура доклада включает следующее:

- обращение к председателю и членам ГЭК;
- доказательство актуальности темы, выраженное в лаконичной форме;
 - цель и задачи работы;
 - теоретические аспекты исследования выносятся на защиту только в том случае, если проделанная в этой части работа заслуживает особого внимания, имеют место элементы новизны;
 - выводы по результатам анализа (могут сопровождать поэтапно результаты исследования, в этом случае сразу переходят к предложениям);
 - обоснованные с экономической точки зрения конкретные предложения по совершенствованию (повышению эффективности) изучаемых коммерческих, организационно-технологических процессов.

Доклад сопровождается ссылками на таблицы, схемы, графики, подготовленные в форме раздаточного материала, или проводится презентация работы с использованием мультимедиа.

3. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» («ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»)

1. Информационно-аналитическое обеспечение коммерческой деятельности (на материалах организации торговли, производственного предприятия).

2. Коммерческая деятельность по оценке состояния и выявлению закономерностей развития рынка товаров в регионе (на примере товарной группы).

3. Коммерческая деятельность по обоснованию потребности в товарах для зоны деятельности торговой организации (на примере товарной группы).

4. Выбор партнеров для установления хозяйственных связей для торговой организации (на примере товарной группы).

5. Коммерческая деятельность по выбору партнеров и оптимальных каналов продвижения товара на рынок (на примере товарной группы, на материалах организации торговли).

6. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов торговой организации (на примере товарной группы).

7. Формирование собственных товарных ресурсов в организации потребительской кооперации.

8. Коммерческая работа по организации хозяйственных связей с поставщиками и ее результативность (на примере товарной группы, на материалах организации торговли).

9. Организация договорной работы и оценка ее результативности (на материалах организации торговли).

10. Коммерческая деятельность по организации оптовых закупок и ее экономическая эффективность (на примере товарной группы, на материалах организации торговли).

11. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности по организации оптовой продажи товаров (на материалах оптовой организации).

12. Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности оптовой организации.

13. Изучение спроса как элемента коммерческой работы и направления его совершенствования (на материалах организации торговли).

14. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса (на материалах организации торговли).

15. Формирование ассортимента организации розничной торговли в современных условиях.

16. Управление формированием ассортимента в розничной торговле и основные направления его совершенствования (на материалах организации торговли).

17. Формирование ассортимента товаров в отдельных типах магазинов (на материалах организации торговли или торговой сети).

18. Коммерческая деятельность по сбыту готовой продукции и пути ее активизации (на примере производственного предприятия).

19. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов и пути ее активизации (на примере производственного предприятия).

20. Закупочно-сбытовая деятельность производственного предприятия, работающего в условиях свободной экономической зоны.

21. Состояние и перспективы развития фирменной торговли в Республике Беларусь.

22. Развитие фирменной торговли и направления ее совершенствования (на материалах производственного предприятия).

23. Аутсорсинг в коммерческой деятельности производственного предприятия.

24. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи и ее стимулированию (на материалах организации торговли).

25. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи продовольственных товаров и пути ее совершенствования (на материалах организации торговли).

26. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи непродовольственных товаров и пути ее совершенствования (на материалах организации торговли).

27. Коммерческая деятельность по стимулированию розничной продажи товаров и пути ее совершенствования (на материалах организации торговли).

28. Рекламно-информационная деятельность организации оптовой (розничной) торговли в условиях конкуренции и ее результативность.

29. Организационно-технологические и коммерческие аспекты торговли отдельными группами товаров (на материалах организации торговли).

30. Использование современных информационных технологий в коммерческой деятельности (на материалах организации торговли, производственного предприятия).

31. Использование специализированных программных продуктов для повышения эффективности управления коммерческой деятельностью организации торговли.

32. Управление коммерческим риском взаимоотношений с поставщиками товаров (на материалах организации торговли).

33. Сетевая форма организации торгового бизнеса и эффекты его масштаба.

34. Управление закупками и поставками в торговых объектах сетевой организации.

35. Состояние и тенденции развития франчайзинга в Республике Беларусь.

4. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА ДИПЛОМНЫХ РАБОТ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ»

1. Совершенствование хозяйственных связей с поставщиками товаров (на примере товарной группы).
2. Совершенствование организации договорной работы (на примере товарной группы).
3. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам и направления ее активизации (на примере товарной группы).
4. Организация государственных закупок товаров в организации.
5. Совершенствование оптовых продаж на основе формирования партнерских отношений с покупателями.
6. Использование методов логистического анализа в коммерческой деятельности оптовой торговой организации.
7. Оценка практики осуществления и направления совершенствования коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров.
8. Управление торговым ассортиментом в торговых организациях (на примере отдельных типов магазинов или унитарных предприятий).
9. Управление торговым ассортиментом в розничном торговом объекте на основе автоматизации торгово-технологических процессов.
10. Совершенствование торгового обслуживания населения в малых населенных пунктах (агрогородках).
11. Пути повышения качества торгового обслуживания сельского населения.
12. Повышение качества торгового обслуживания в розничной торговле на основе внедрения стандартов обслуживания покупателей.
13. Управление продажами в организации розничной торговли на основе инструментов мерчандайзинга.
14. Применение инструментов мерчандайзинга в работе розничных торговых объектов торговой организации.
15. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса в объектах торговли и направления ее совершенствования.
16. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи и ее стимулированию в торговой организации.
17. Совершенствование коммерческой деятельности по стимулированию покупательского спроса обслуживаемого населения.

18. Тенденции и направления развития розничной торговли (Республики Беларусь, потребительской кооперации в регионе).

19. Тенденции и направления развития оптовой торговли (Республики Беларусь, потребительской кооперации в регионе).

20. Изучение особенностей функционирования формата торговли (гипермаркета, супермаркета, дискаунтера и т. д.) в практике мирового ритейла как современного формата розничной торговли.

21. Состояние и перспективы развития фирменной торговли (на материалах Республики Беларусь, отдельных министерств и ведомств, производственного предприятия).

22. Коммерческие и технологические аспекты работы фирменного магазина.

23. Состояние и тенденции развития электронной торговли в Республике Беларусь.

24. Состояние и направления развития конъюнктуры рынка Беларуси, региона (по конкретной товарной группе, виду товара).

25. Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению производства и пути ее совершенствования (в том числе в условиях свободной экономической зоны).

26. Сбытовая коммерческая деятельность и пути ее активизации (в том числе в условиях свободной экономической зоны).

27. Управление коммерческим риском в организации.

28. Управление риском взаимоотношений с поставщиками торговой организации.

29. Современные подходы к управлению товароснабжением розничной торговой сети.

30. Использование логистических инструментов в коммерческой работе с поставщиками.

31. Логистический подход в выборе каналов продвижения товара на рынок (на примере товарной группы).

32. Пути активизации торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.

33. Использование современных информационных технологий в коммерческой деятельности и их результативность.

34. Пути повышения конкурентоспособности торговых организаций (производственных предприятий): коммерческие аспекты.

5. ПРИМЕРНЫЕ ПЛАНЫ ДИПЛОМНЫХ РАБОТ ПО ОТДЕЛЬНЫМ ТЕМАМ

Тема: Современные информационные технологии в торговле (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Информационные технологии – неотъемлемая часть современной торговли.

1.1. Роль и задачи информационных технологий в торговле на современном этапе.

1.2. Краткая характеристика основных информационных технологий в торговле.

1.3. Современные тенденции рынка систем автоматизации розничной торговли.

2. Использование информационных технологий в практической деятельности торговой организации.

2.1. Характеристика информационной системы торговой организации.

2.2. Разработка предложений по автоматизации торгово-технологических процессов на распределительном складе и оценка эффективности.

2.3. Разработка предложений по автоматизации торгово-технологических процессов в магазине и оценка их эффективности.

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности торговой организации за счет использования современных информационных технологий.

3.1. Разработка проекта по созданию сайта на базе торговой организации.

3.2. Разработка ключевых направлений по внедрению комплексной автоматизации управления коммерческой деятельностью.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Комплексное исследование рынка потребительских товаров (на примере отдельной товарной группы)

Введение.

1. Комплексное исследование рынка потребительских товаров.

1.1. Сущность, значение и методы комплексного исследования рынка.

1.2. Характеристика составляющих комплексного исследования рынка.

2. Анализ предложения рассматриваемой группы товаров на рынке.

2.1. Производство рассматриваемой группы товаров и перспективы его развития.

2.2. Импорт как фактор предложения товаров.

3. Оценка потребительского спроса на рассматриваемую группу товаров.

3.1. Факторы, влияющие на спрос.

3.2. Анализ реализованного спроса.

4. Перспективы развития рынка рассматриваемой группы товаров в Республике Беларусь.

4.1. Социологическое исследование спроса на данную товарную группу.

4.2. Направления развития рынка рассматриваемой группы товаров в Республике Беларусь.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Сущность, задачи коммерческой деятельности и факторы, влияющие на формирование товарных ресурсов в современных условиях.

1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности по формированию товарных ресурсов.

1.2. Факторы, влияющие на формирование товарных ресурсов.

2. Состояние коммерческой деятельности по формированию товарных ресурсов.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Изучение покупательского спроса и определение потребности в товарах.

2.3. Источники формирования ресурсов и поставщики товаров, их роль в товарном обеспечении.

2.4. Система хозяйственных связей по поставкам товаров и ее эффективность.

3. Оценка результатов коммерческой деятельности по формированию товарных ресурсов и основные направления ее совершенствования.

3.1. Рекомендуемые направления совершенствования коммерческой деятельности по формированию товарных ресурсов.

3.2. Оценка эффективности коммерческой деятельности по формированию товарных ресурсов и пути ее повышения.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

**Тема: Коммерческая деятельность по изучению
и прогнозированию спроса и ее эффективность
(на материалах торговой организации)**

Введение.

1. Изучение и прогнозирование спроса как элемент коммерческой деятельности.

1.1. Сущность и значение работы по изучению и прогнозированию покупательского спроса.

1.2. Методы изучения и прогнозирования спроса на товары народного потребления.

2. Состояние коммерческой деятельности по изучению спроса в торговой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Методы сбора и обработки информации о спросе населения на товары народного потребления.

2.3. Прогнозирование покупательского спроса и использование этих материалов в коммерческой работе.

3. Эффективность коммерческой деятельности по изучению и прогнозированию спроса.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Определение потребности в товарах для оптовых закупок (на материалах торговой организации, на примере товарной группы)

Введение.

1. Сущность и содержание коммерческой работы по обоснованию потребности в товарах для оптовых закупок.

1.1. Требования, предъявляемые к информации, необходимой для обоснования потребности в товарах.

1.2. Автоматизация обработки информации о спросе населения.

2. Оценка коммерческой работы по обоснованию потребности в товарах для оптовых закупок.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Информационные данные, используемые для обоснования потребности в товарах.

2.3. Методы прогнозирования, используемые для определения емкости рынка, его сегментов, обоснования структуры ассортимента, необходимого для обслуживания населения.

3. Пути повышения эффективности коммерческой работы по обоснованию потребности в товарах для оптовых закупок.

3.1. Основные направления улучшения информационно-методического обеспечения определения потребности в товарах.

3.2. Совершенствование организации работы по обоснованию потребности в товарах.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по выбору партнеров и каналов продвижения товаров на розничный рынок (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Сущность процесса товародвижения и направления его совершенствования в современных условиях развития экономики Республики Беларусь.

1.1. Природа, цели и каналы товародвижения, его организационные и коммерческие аспекты.

1.2. Основные направления совершенствования товародвижения в современных условиях хозяйствования.

2. Организационно-экономическая характеристика торгового субъекта и условия его функционирования.

3. Анализ сложившейся системы товародвижения в торговой организации (на примере товарной группы).

3.1. Источники товарных ресурсов и система взаимоотношений торговой организации с участниками процесса товародвижения.

3.2. Факторы, влияющие на выбор партнеров и каналов продвижения товаров в торговой организации.

3.3. Пути рационализации продвижения товаров на розничный рынок и оценка эффективности.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая работа по организации хозяйственных связей с поставщиками (на материалах торговой организации, на примере товарной группы)

Введение.

1. Роль и система хозяйственных связей торговли с промышленностью.

1.1. Сущность и содержание хозяйственных связей торговли с промышленностью, их правовое регулирование.

1.2. Проблемы хозяйственных взаимоотношений торговых и промышленных предприятий в современных условиях.

2. Анализ состояния коммерческой деятельности по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности и определение потребности в товарах.

2.3. Поставщики товаров и их характеристика.

2.4. Организация договорной работы и ее результативность.

3. Основные направления совершенствования хозяйственных связей с поставщиками товаров.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Влияние договорной работы с поставщиками товаров на конечные результаты деятельности торговой организации (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Содержание, значение и организация договорной работы.

1.1. Договор как инструмент защиты интересов торговой организации.

1.2. Содержание и основные этапы договорной работы.

2. Состояние договорной работы в торговой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Организация договорной работы в организации и роль отдельных структурных подразделений в ее осуществлении.

2.3. Анализ условий заключенных договоров.

2.4. Организация учета и контроля исполнения договоров.

3. Пути совершенствования договорной работы в организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и направления ее совершенствования (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Коммерческая деятельность по оптовой продаже.

1.1. Сущность, задачи и содержание коммерческой работы по оптовой продаже.

1.2. Состояние и направления развития оптовой торговли Республики Беларусь (потребительской кооперации).

2. Состояние коммерческой деятельности по оптовой продаже в оптовой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика оптовой организации и зоны ее деятельности.

2.2. Оптовые покупатели и организация договорной работы с ними.

2.3. Формы и методы оптовой продажи, применяемые в организации. Рекламно-информационная работа и оказание услуг.

3. Совершенствование коммерческой работы по оптовой продаже.
Заключение.
Список использованных источников.
Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Коммерческая деятельность в розничной торговой организации, ее особенности.

1.1. Сущность, содержание коммерческой деятельности на розничном рынке.

1.2. Факторы, влияющие на организацию коммерческой деятельности розничной торговой организации в современных условиях.

2. Состояние коммерческой деятельности розничной торговой организации.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика субъекта рынка и района его деятельности.

2.2. Изучение покупательского спроса и определение потребности обслуживаемого населения в товарах.

2.3. Формирование ассортимента товаров в торговых объектах и контроль за его состоянием.

2.4. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и обслуживанию покупателей.

3. Направления повышения эффективности коммерческой деятельности розничной торговой организации.

3.1. Показатели эффективности коммерческой деятельности розничной торговой организации.

3.2. Направления совершенствования коммерческой деятельности розничной торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Совершенствование коммерческой деятельности по организации розничной продажи и ее стимулированию (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Содержание и проблемы организации коммерческой деятельности в розничной торговле в современных условиях.

1.1. Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи.

1.2. Состояние и направления развития розничной торговли Республики Беларусь (потребительской кооперации).

2. Анализ коммерческой деятельности организации розничной торговли.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Оценка состояния розничной торговой сети.

2.3. Изучение покупательского спроса и формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети.

2.4. Коммерческая деятельность по выбору форм, методов розничной продажи и средств стимулирования.

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности по организации розничной продажи и ее стимулированию.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Формирование ассортимента организации розничной торговли (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности по формированию ассортимента в современных условиях.

1.1. Содержание коммерческой работы по формированию ассортимента розничной торговой организации.

1.2. Принципы и этапы коммерческой деятельности по формированию ассортимента организации розничной торговли.

2. Состояние коммерческой работы по формированию торгового ассортимента в розничной торговой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента в торговых объектах.

2.3. Методы формирования ассортимента и контроль за его состоянием.

3. Современные подходы к формированию ассортимента в торговых объектах розничной торговой организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Тенденции и направления развития розничной торговли Республики Беларусь

Введение.

1. Розничная торговля в народно-хозяйственном комплексе Республики Беларусь и направления ее развития.

1.1. Роль и значение розничной торговли в экономике Республики Беларусь.

1.2. Стратегическое планирование развития торговой отрасли.

2. Состояние и тенденции развития розничной торговли Республики Беларусь.

2.1. Состояние розничной торговой сети.

2.2. Развитие розничного товарооборота.

2.3. Характеристика применяемых форм розничной торговли, методов розничной продажи товаров.

2.4. Экономические результаты деятельности розничной торговли Республики Беларусь. SWOT-анализ состояния розничной торговли Республики Беларусь.

3. Направления развития розничной торговли Республики Беларусь.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Розничная торговая сеть и эффективность ее использования: коммерческо-технологические аспекты (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Розничная торговая сеть как канал продвижения на розничный рынок потребительских товаров.

1.1. Торговые объекты в розничной торговле: виды, условия применения.

1.2. Основные тенденции развития розничной торговой сети в Республике Беларусь и за рубежом.

2. Состояние развития розничной торговой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика субъекта торговли и района его деятельности.

2.2. Исследование основных факторов, влияющих на размещение и эффективность использования розничной торговой сети.

2.3. Оценка состояния розничной торговой сети.

3. Направления развития и повышения эффективности использования розничной торговой сети.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Пути повышения качества торгового обслуживания (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Социальная эффективность розничной торговли.

1.1. Качество торгового обслуживания: сущность, содержание, оценка.

1.2. Состояние и направления развития розничной торговли Республики Беларусь (потребительской кооперации).

2. Оценка уровня качества торгового обслуживания населения в торговых объектах.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика субъекта торговли и района его деятельности.

2.2. Розничная торговая сеть как канал продвижения товаров конечному потребителю.

2.3. Изучение спроса и формирование ассортимента товаров в розничной торговой сети.

- 2.4. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей.
 3. Пути повышения качества торгового обслуживания населения.
- Заключение.
Список использованных источников.
Приложения.

Тема: Применение инструментов мерчандайзинга в работе розничных торговых объектов (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Повышение качества торгового обслуживания на основе современных технологий продаж.

1.1. Состояние и стратегические направления развития торговой отрасли потребительской кооперации Республики Беларусь (или розничной торговли Республики Беларусь).

1.2. Направления инновационного развития розничной торговли.

2. Состояние торгового обслуживания в объектах торговой организации.

2.1. Краткая экономико-организационная характеристика субъекта торговли и района его деятельности.

2.2. Порядок формирования ассортимента в торговых объектах и контроль за его состоянием.

2.3. Организация розничной продажи и обслуживания покупателей.

3. Совершенствование торгового обслуживания в торговых объектах на основе инструментов мерчандайзинга.

3.1. Рекомендации по улучшению планировочных решений торгового зала магазина и выкладки товаров.

3.2. Оптимизация ассортимента товаров на основе совмещенного ABC- и XYZ-анализа.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Развитие фирменной торговли в Республике Беларусь

Введение.

1. Фирменная торговля как канал продвижения продукции товаропроизводителя.

1.1. Значение фирменной торговли, ее место в торговой инфраструктуре.

1.2. Проблемы развития фирменной торговли в Республике Беларусь.

2. Оценка состояния фирменной торговли в Республике Беларусь.

2.1. Материально-техническая база фирменной торговли.

2.2. Коммерческие аспекты работы фирменных магазинов.

2.2.1. Изучение спроса в фирменном магазине.

2.2.2. Коммерческая работа по формированию ассортимента товаров.

2.2.3. Организация продажи и обслуживания покупателей.

3. Направления развития фирменной торговли в Республике Беларусь.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Организация торгового обслуживания населения малых сельских поселений (на материалах торговой организации)

Введение.

1. Проблемы торгового обслуживания населения малых сельских поселений Республики Беларусь.

1.1. Социально-экономические и демографические факторы, влияющие на организацию торгового обслуживания сельских поселений.

1.2. Пути совершенствования торгового обслуживания малых поселений, обслуживаемых потребительской кооперацией.

2. Анализ состояния торгового обслуживания населения малых поселений в районе.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации и условий ее функционирования.

2.2. Оценка социально-экономических и демографических условий района деятельности организации торгового обслуживания.

2.3. Организация товароснабжения малых поселений района.

2.4. Оценка уровня организации торгово-технологических процессов в торговых объектах (магазинах, автомагазинах и т. п.) в малых населенных пунктах.

3. Пути совершенствования торгового обслуживания малых поселений района.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Разработка коммерческой стратегии торговой организации

Введение.

1. Разработка коммерческой стратегии как механизм управления перспективным развитием предприятия (организации).

1.1. Принципы формирования коммерческой стратегии предприятия (организации).

1.2. Методические подходы и этапы разработки коммерческой стратегии.

2. Оценка коммерческой стратегии предприятия (организации).

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Составляющие коммерческой стратегии предприятия и их оценка.

2.3. Анализ состояния предприятия и его конкурентных позиций.

3. Выработка коммерческой стратегии предприятия (организации).

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческий риск при организации хозяйственных связей с поставщиками (на материалах торговой организации, на примере товарной группы)

Введение.

1. Управление коммерческим риском и коммерческая деятельность по установлению хозяйственных связей в торговой организации.

1.1. Содержание коммерческой деятельности с поставщиками и правовое регулирование хозяйственных связей.

1.2. Управление коммерческим риском в торговле.

2. Коммерческая деятельность торговой организации с поставщиками в условиях коммерческого риска.

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации и района ее деятельности.

2.2. Поставщики товаров и их характеристика.

2.3. Коммерческая деятельность по установлению договорных отношений с поставщиками товаров.

3. Основные направления совершенствования коммерческой деятельности с целью минимизации коммерческого риска.

3.1. Эффективность коммерческой сделки по закупке (*необходимо указать вид*) продукции в торговой организации и определение риска ее кредитной окупаемости.

3.2. Разработка и оценка мер по снижению коммерческого риска в организации при хозяйственных связях с поставщиками товаров.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на материалах производственного предприятия)

Введение.

1. Коммерческая деятельность производственного предприятия по сбыту.

1.1. Сущность, содержание коммерческой работы по сбыту и факторы, на нее влияющие.

1.2. Состояние рынка товара (определяется по специализации предприятия).

2. Анализ коммерческой деятельности по сбыту готовой продукции.

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия (внешняя и внутренняя среда).

2.2. Характеристика конкурентоспособности выпускаемой продукции.

2.3. Характеристика покупателей продукции и хозяйственные связи по поставкам продукции.

2.4. Ярмарочная и выставочная работа предприятия.

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности по сбыту.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Совершенствование ассортиментной политики производственного предприятия

Введение.

1. Теоретические аспекты ассортиментной политики производственного предприятия.

1.1. Понятие и классификация ассортимента производственного предприятия.

1.2. Ассортиментная политика предприятия: понятие, составляющие.

1.3. Формирование и планирование ассортимента производственного предприятия.

2. Оценка ассортиментной политики производственного предприятия.

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия (внешняя и внутренняя среда).

2.2. Характеристика целевых сегментов рынка.

2.3. Анализ ассортимента выпускаемой продукции.

2.4. Конкурентоспособность выпускаемой продукции.

3. Направления совершенствования ассортиментной политики производственного предприятия.

3.1. Мероприятия по совершенствованию ассортиментной политики.

3.2. Ожидаемый экономический эффект от внедрения мероприятий по совершенствованию ассортиментной политики.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Направления совершенствования коммерческой деятельности по обслуживанию населения в объектах общественного питания (на материалах организации общественного питания)

Введение.

1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности по обслуживанию населения в организации общественного питания.

1.1. Роль и значение общественного питания в обслуживании населения.

1.2. Современные тенденции развития общественного питания: отечественный и зарубежный опыт.

2. Состояние коммерческой деятельности по обслуживанию населения в объектах общественного питания.

2.1. Организационно-экономическая характеристика организации общественного питания.

2.2. Характеристика материально-технической базы.

2.3. Формы и методы обслуживания населения. Использование прогрессивных технологий в обслуживании населения (кейтеринг-услуги, организация «шведского стола» и др.).

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности по обслуживанию населения в организации общественного питания.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее совершенствование

Введение.

1. Сущность, отличительные особенности, значение и направления развития общественного питания.

1.1. Роль общественного питания в народно-хозяйственном комплексе страны.

1.2. Направления развития общественного питания в Республике Беларусь.

2. Состояние коммерческой работы в организации общественного питания.

2.1. Организационно-экономическая характеристика отрасли общественного питания организации.

2.2. Соответствие типов объектов общественного питания требованиям, предъявляемым к ним.

2.3. Изучение потребительского спроса на продукцию общественного питания.

2.4. Формы и методы обслуживания потребителей в различных типах объектов общественного питания.

2.5. Обеспечение объектов общественного питания сырьем и продуктами.

3. Пути совершенствования коммерческой работы в организации общественного питания.

3.1. Совершенствование материально-технической базы и технологии общественного питания.

3.2. Прогрессивные формы и методы обслуживания, особенности их применения в отечественной и зарубежной практике.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по заготовкам и ее эффективность (на материалах заготовительной организации потребительской кооперации)

Введение.

1. Роль потребительской кооперации в заготовках сельскохозяйственных продуктов и сырья.

1.1. Сущность и значение заготовок сельскохозяйственной продукции и их место в агропромышленном комплексе страны.

1.2. Задачи и перспективы развития заготовительной отрасли потребительской кооперации Республики Беларусь.

2. Состояние коммерческой работы заготовительной организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика заготовительной организации.

2.2. Оценка товарных ресурсов района деятельности.

2.3. Организация закупок и реализации сельскохозяйственной продукции.

2.4. Договорные и расчетные отношения по закупке и реализации сельскохозяйственной продукции.

3. Эффективность и направления совершенствования коммерческой деятельности заготовительной организации.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Направления совершенствования коммерческой деятельности по оказанию гостиничных услуг

Введение.

1. Современное состояние, проблемы, тенденции развития индустрии гостеприимства Республики Беларусь.

1.1. Сущность, понятие, современное состояние, факторы, оказывающие влияние на развитие гостиничного обслуживания в Республике Беларусь.

1.2. Классификация и характеристика современных средств размещения; требования, предъявляемые к ним.

2. Состояние коммерческой деятельности по оказанию гостиничных услуг в исследуемой организации.

2.1. Организационно-экономическая характеристика организации.

2.2. Коммерческая деятельность по оказанию основных и дополнительных услуг.

2.3. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности по оказанию гостиничных услуг.

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности по оказанию гостиничных услуг в организации.

3.1. Резервы улучшения результатов коммерческой деятельности по оказанию гостиничных услуг.

3.2. Рекомендации по совершенствованию коммерческой деятельности по оказанию услуг размещения.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Коммерческая деятельность по продвижению туристических услуг на рынок и направления ее совершенствования

Введение.

1. Роль, сущность, содержание коммерческой деятельности по оказанию туристических услуг в современных условиях.

1.1. Сущность, содержание, правовое регулирование коммерческой деятельности по продвижению туристических услуг на рынок.

1.2. Современное состояние и тенденции развития рынка туристических услуг Республики Беларусь.

2. Состояние коммерческой деятельности по продвижению туристических услуг на рынок.

2.1. Организационно-экономическая характеристика туристической организации.

2.2. Коммерческая деятельность туристической фирмы по формированию пакета туристических услуг и продвижению его на рынок.

2.3. Коммерческая работа по выбору форм и методов продажи туристического продукта конечному потребителю.

2.4. Документальное оформление взаимоотношений туристической фирмы и конечных потребителей туристических услуг.

3. Направления совершенствования коммерческой деятельности по продвижению туристических услуг на рынок.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

Тема: Направления совершенствования коммерческой деятельности по повышению качества бытового обслуживания населения

Введение.

1. Общие тенденции развития бытового обслуживания населения в Республике Беларусь.

1.1. Современное состояние, правовые аспекты и тенденции развития рынка бытовых услуг Республики Беларусь.

1.2. Классификация, характеристика, особенности, принципы рациональной организации бытовых услуг.

2. Организационно-экономическая характеристика организации.

3. Состояние коммерческой деятельности по повышению качества бытового обслуживания населения в организации.

3.1. Коммерческая работа по выбору организационных форм и методов оказания бытовых услуг населению в организации.

3.2. Показатели качества бытового обслуживания населения, факторы, формирующие уровень его развития.

4. Направления совершенствования коммерческой деятельности по повышению качества бытового обслуживания населения.

Заключение.

Список использованных источников.

Приложения.

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КУРСОВЫХ (ДИПЛОМНЫХ) РАБОТ

6.1. Организационно-экономическая характеристика субъекта хозяйствования и района его деятельности

Любой субъект рынка, независимо от его мощности, сферы деятельности, доходности, – это сложная система, которая взаимодействует с конкурентной средой.

Для всесторонней оценки деятельности субъекта хозяйствования используется система показателей.

Организация торговли.

Организационно-экономическая характеристика субъекта торговли предполагает последовательное комплексное рассмотрение следующих вопросов:

- история создания субъекта хозяйствования;
- форма собственности;
- характеристика района деятельности субъекта хозяйствования, которая включает экономико-географическую характеристику региона (района), описание численности и структуры обслуживаемого населения, занимаемой доли рынка в торговом обслуживании населения, развитии промышленной и социальной инфраструктуры;
- организационная структура субъекта хозяйствования;
- кадровый потенциал;
- анализ основных экономических, социальных и финансовых показателей торговой и других видов деятельности субъекта рынка и факторов, повлиявших на их динамику;
- оценка конкурентоспособности субъекта хозяйствования.

Структуру аппарата управления субъекта хозяйствования следует схематично представить на рисунке. Особое внимание нужно уделить функциям и построению коммерческой службы.

Анализ кадрового потенциала работников предприятия (организации) позволяет дать его качественную оценку.

Данные о розничном товарообороте организации, а также удельный вес этого показателя в общем товарообороте всех торгующих систем района позволят проанализировать долю рынка, занимаемую ими в районе деятельности.

Характеристику оптовой базы следует начать с анализа состояния складского хозяйства.

Уровень материально-технической базы торговли во многом зависит от наличия торгово-технологического оборудования, которое по-

зволяет повысить уровень механизации торговых процессов. Поэтому необходимо представить данные о наличии используемого оборудования на складах оптовой базы (немеханическое и подъемно-транспортное оборудование) и розничных торговых объектах (торговая мебель, весоизмерительное оборудование, контрольно-кассовые аппараты, фасовочное оборудование, тара-оборудование и т. д.).

Рекомендуемые формы аналитических таблиц приведены в приложении В.

При выполнении курсовых и дипломных работ студентам рекомендуется использовать и приложить в работу следующие государственные формы отчетности и материалы оперативной отчетности *торговой организации*:

- бухгалтерский баланс организации;
- отчет о прибылях и убытках (форма 2);
- отчет о финансовых результатах (форма 12-ф (прибыль));
- отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров и передачи товаров филиалам (форма 3 (БКС));
- отчет о розничной торговле (форма 1-торг (розница) (годовая));
- отчет о продаже и запасах товаров (форма 4-торг (продажа) (квартальная));
- отчет о деятельности организаций оптовой торговли (форма 1-торг (опт) (годовая));
- отчет по труду (форма 12-т (месячная));
- отчет о численности, составе и профессиональном обучении кадров по системе Белкоопсоюза (форма 6-т (кадры) (1 раз в 2 года));
- отчет о розничном товарообороте и запасах товаров, товарообороте общественного питания (форма 12-торг (товарооборот) (месячная));
- отчет о численности торговых мест на рынках, в торговых центрах (форма 14-торг (рынки) (квартальная));
- отчет об объеме оптового товарооборота (форма 12-торг (опт) (месячная)).

Кроме того, следует использовать формы ведомственной отчетности для организаций потребительской кооперации (таблица В.27 приложения В).

При выполнении курсовых и дипломных работ студентам рекомендуется использовать и приложить в работу следующие государственные формы отчетности и материалы оперативной отчетности *производственного предприятия*:

- схему организационной структуры аппарата управления (коммерческой службы) предприятия;

- Положение об отделе материально-технического обеспечения или сбыта;
- отчет по труду (форма 12-т (месячная));
- отчет о численности, составе и профессиональном обучении кадров (форма 1-т (кадры) (годовая));
- бухгалтерский баланс предприятия;
- отчет о прибылях и убытках (форма 2 приложения к балансу);
- отчет о финансовых результатах (форма 12-ф (прибыль) (месячная, срочная));
- отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг) (форма 4-ф (затраты));
- отчет о производстве промышленной продукции (работ, услуг) (форма 12-п (месячная));
- отчет о производстве, отгрузке и запасах алкогольной продукции (форма 12-п (алкоголь) (месячная));
- отчет об экспорте и импорте отдельных товаров (форма 12-вэс (товары) (месячная)).

Организационно-экономическая характеристика организации сферы гостиничных услуг должна включать организационную структуру аппарата управления (схему), содержание коммерческих функций, выполняемых соответствующими структурными подразделениями; динамику экономических показателей состояния материально-технической базы и деятельности организации за исследуемый период.

Организационно-экономическая характеристика туристической фирмы должна включать следующий практический материал:

- полное наименование фирмы, хозяйственно-правовую форму ее организации, регион действия, основное направление деятельности (туроператорская, турагентская), месторасположение, регламент работы и др.;
- организационную структуру аппарата управления фирмы, кадровый состав, уровень образования и функциональные обязанности специалистов, осуществляющих и регулирующих коммерческие операции по оказанию туристических услуг (схему организационной структуры аппарата управления); таблицу по уровню образования специалистов коммерческого аппарата фирмы за исследуемый период (необходимо приложить форму 1-т (кадры); должностные инструкции специалистов фирмы; содержание коммерческих функций по формированию пакета туристических услуг и продвижению его на рынок;
- характеристику туристского предложения фирмы: первоначальное предложение (природные особенности, социально-культурные факторы, общая инфраструктура); производное предложение (тури-

стическая инфраструктура, транспортные средства, сооружения для размещения туристов, сооружения для оказания посреднических услуг, наличие сети общественного питания и др.); данные о наличии объектов инфраструктуры необходимо представить в виде табличного материала;

– динамику экономических показателей туристической деятельности фирмы с использованием следующих форм статистической отчетности:

- отчет об осуществлении туристической деятельности (форма 1-тур (годовая));

- отчет о средствах размещения (форма 1-тур (размещение) (годовая).

Также можно использовать самостоятельно разработанные формы таблиц, которые помогут раскрыть тот или иной аспект, специфику деятельности субъекта хозяйствования.

Организационно-экономическая характеристика организации бытового обслуживания должна включать следующее:

- полное наименование организации, ее ведомственную принадлежность, форму собственности, основное направление деятельности;

- организационную структуру аппарата управления организации (схему); кадровый состав, уровень образования и функциональные обязанности специалистов, осуществляющих и регулирующих коммерческие операции по оказанию бытовых услуг населению (таблицу по уровню образования специалистов аппарата управления или коммерческой службы организации за исследуемый период (необходимо приложить форму 1-г (кадры); коммерческие функции работников службы по оказанию бытовых услуг населению (Положение об отделе или службе);

- отчет об объеме платных услуг населению (форму 4-ун (квартальную).

6.2. Требования к содержанию структурных частей курсовой (дипломной) работы

В разделе «*Введение*» необходимо, прежде всего, обосновать выбор темы и ее актуальность в современных условиях. Далее в очень краткой форме обосновывается выбор объекта исследования (конкретной торговой организации или другого субъекта хозяйствования).

Кратко формулируются основная цель и задачи исследования. Они следуют из названия темы исследования, глав и параграфов плана данной работы. Дается перечень основных методов исследования,

включая методы и приемы обработки цифровых материалов по изучаемому объекту. Кратко излагается перечень основной литературы и нормативных документов, используемых при написании работы, а также основных статистических, оперативных и других фактических материалов по избранному объекту исследования.

В конце раздела «*Введение*» необходимо кратко охарактеризовать объем и структуру работы, указать, из каких структурных частей она состоит, какой полный объем работы и объем ее основной части (без приложений), количество таблиц, рисунков, приложений, количество использованных при написании работы источников.

Первая глава данной работы является теоретической, в ней на основе изучения соответствующих литературных источников следует дать понятие информационных технологий, охарактеризовать их значение для торговли на современном этапе, кратко рассмотреть основные информационные технологии в торговле и выделить современные тенденции рынка систем автоматизации розничной торговли. Данная глава должна содержать основные теоретические положения по исследуемой проблеме. Более полному освещению теоретических вопросов будет способствовать изучение студентом не только учебной литературы, но и специальных научных источников, материалов периодической печати, сети «Интернет». Включение заимствований (цитат) из литературных источников необходимо оформлять в виде ссылок на них.

Вторая глава работы носит практический характер. В ее начале излагается краткая, но всесторонняя характеристика субъекта хозяйствования, избранного в качестве объекта исследования, а также дается общий анализ наиболее важных показателей ее деятельности за последние 2–3 года. Далее дается оценка существующего состояния коммерческой деятельности организации (по исследуемому направлению).

В третьей главе работы на основании результатов анализа, полученных во второй главе, формулируются основные направления совершенствования коммерческой деятельности. В процессе написания данной главы следует особое внимание обращать на реальность предлагаемых путей совершенствования коммерческой деятельности, а также на их экономическую обоснованность и эффективность. Важно при этом показать, какой экономический и социальный эффект могут принести сформулированные в данной работе предложения.

В разделе «*Заключение*» в краткой форме (на 3–4-х страницах) излагаются основные результаты, выводы и предложения, вытекающие из материалов основной части работы. При этом в данном разделе

должны последовательно обобщаться материалы всех глав выполненной работы. Выводы и предложения могут делиться на соответствующие пункты. Материалы данного раздела в дальнейшем должны стать основой доклада при защите дипломной работы.

В разделе «*Приложения*» целесообразно помещать часть использованных или полученных в работе исходных или промежуточных данных, формы документов, другие материалы.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : учеб. / С. Н. Виноградва, О. В. Пигунова. – Минск : Выш. шк., 2008. – 52 с.

Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 19 нояб. 1998 г. – Минск : Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2003. – 621 с.

Гурская, С. П. Коммерческая деятельность на оптовом рынке : курс лекций / С. П. Гурская. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2008. – 160 с.

Здания и помещения розничных торговых объектов. Строительные нормы проектирования: ТКП 45-3.02-240-2011 : утв. приказом М-ва архитектуры и стр-ва Респ. Беларусь от 22 апр. 2011 г. № 132 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Инструкция о порядке классификации торговых объектов по видам и типам : утв. постановлением М-ва антимоноп. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 7 апр. 2021 г. № 23 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Инфраструктура товарного рынка : учеб.-метод. комплекс / авт.-сост. : С. П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С. П. Гурской. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2016. – 303 с.

Коммерческая деятельность. Практикум : учеб. пособие / С. П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С. П. Гурской. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2018. – 200 с.

Об изменении постановления М-ва антимоноп. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 19 нояб. 2020 г. № 74 : постановление М-ва антимоноп. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 15 июня 2021 г. № 46 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-3 (с изм. и доп.) // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

О защите прав потребителей : Закон Респ. Беларусь от 9 янв. 2002 г. № 90-3 (с изм. и доп.) // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

О классификации форм розничной торговли : постановление М-ва антимоноп. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 9 марта 2021 г. № 14 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

О перечнях товаров : постановление М-ва антимоноп. регулирования и торговли Респ. Беларусь от 19 нояб. 2020 г. № 74 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

О развитии торговли, общественного питания и бытового обслуживания : Указ Президента Респ. Беларусь от 22 сент. 2017 г. № 345 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Организация и технология отрасли : практикум / С. П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С. П. Гурской. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2018. – 148 с.

Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учеб. пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. – Минск : Выш. шк., 2014. – 255 с.

Платонов, С. Н. Организация и технология торговли : учеб. / С. Н. Платонов, Л. С. Климченя. – Минск : БГЭУ, 2017. – 426 с.

Положение о порядке организации и согласования проведения ярмарок на территории Республики Беларусь : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 15 февр. 2019 г. № 101 // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Положение о порядке разработки и утверждения ассортиментного перечня товаров : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 22 июля 2014 г. № 703 (в ред. от 25 июня 2021 г. № 363) // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Положение об организации договорной и претензионно-исковой работы в организациях потребительской кооперации : утв. постанов-

лением Правления Белкоопсоюза от 24 апр. 2014 г. № 107. – Минск : Белкоопсоюз, 2014. – 26 с.

Промышленность Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 222 с.

Путеводитель по договорной работе // Пех (ВУ) [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Разу, М. Л. Договорная работа: организация, технология, управление : учеб.-практ. пособие / М. Л. Разу, И. В. Цветков. – М. : ФБК-ПРЕСС, 2005. – 224 с.

Регионы Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 222 с.

Розничная, оптовая торговля и общественное питание в Республике Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2019. – 222 с.

Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление : учеб. пособие / под ред. А. А. Есютина и Е. В. Карповой. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 424 с.

Сысоева, С. Категорийный менеджмент : курс управления ассортиментом в рознице / С. Сысоева, Е. Бузукова. – СПб. : Питер, 2020. – 400 с.

Управление продажами : учеб. пособие / С. П. Гурская [и др.] ; под общ. ред. С. П. Гурской. – Минск : Выш. шк., 2015. – 303 с.

Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учеб. пособие / В. П. Чеглов. – М. : Вуз. учеб. : ИНФРА-М, 2014. – 288 с.

Чкалова, О. В. Торговое дело : учеб. пособие / О. В. Чкалова. – М. : Эксмо, 2008. – 290 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Образец оформления титульного листа курсовой работы

БЕЛОРУССКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ СОЮЗ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

Кафедра _____

КУРСОВАЯ РАБОТА*

по учебной дисциплине « _____ »

на тему « _____ »**

_____ (на материалах _____)

Выполнил(а) студент(ка):
факультета _____
курса _____, группы _____

_____ (фамилия, имя, отчество)

Руководитель:

_____ (ученая степень, ученое звание)

_____ (фамилия, имя, отчество)

Гомель _____
(год)

* Применяется шрифт размером 16 пунктов.

** Название темы курсовой работы прописывается жирным шрифтом размером 16 пунктов.

Образец оформления титульного листа дипломной работы

БЕЛОРУССКИЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ СОЮЗ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

Кафедра _____

Допущена к защите
Заведующий кафедрой

(подпись, имя, отчество, фамилия)

_____ 20__ г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА*

на тему « _____ »**

_____)
(на материалах _____)

Студент (слушатель)

_____)
(факультет, курс, группа)

_____)
(подпись)

_____)
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель

_____)
(ученая степень, ученое звание)

_____)
(подпись)

_____)
(фамилия, имя, отчество)

Консультант (при наличии)

_____)
(ученая степень, ученое звание)

_____)
(подпись)

_____)
(фамилия, имя, отчество)

Гомель _____)
(год)

* Применяется шрифт размером 16 пунктов.

** Название темы дипломной работы прописывается жирным шрифтом размером 16 пунктов.

Рекомендуемые формы аналитических таблиц

Таблица В.1 – Доля рынка, занимаемая _____ в общем
(наименование организации)
товарообороте _____ за 20__ – 20__ гг.
(район деятельности)

Показатели	20__ г.	20__ г.	Темп роста, %
Розничный товароборот региона через все каналы реализации, р.			
Розничный товароборот организации, р.			
Удельный вес товароборота организации в товарообороте ... (район деятельности), %			

Таблица В.2 – Структура розничного товароборота _____
(наименование организации)
за 20__ – 20__ гг. (в действующих ценах)

Показатели	20__ г.		20__ г.		Темп роста, %, или отклонение (+; -) 20__ г. к 20__ г.
	Сумма, р.	Удельный вес, %	Сумма, р.	Удельный вес, %	
Розничный товароборот, всего					
В том числе:					
пищевых продуктов					
непродовольственных товаров					

Таблица В.3 – Товарооборачиваемость _____
(наименование организации)
за 20__ – 20__ гг., дней

Показатели	20__ г.	20__ г.	Ускорение, замедление (+; -)
Пищевые продукты			
Непродовольственные товары			
Товарная группа (изучаемая студентом)			

Таблица В.4 – Товарные запасы текущего хранения _____
(наименование организации)
на конец года (в действующих ценах и днях оборота)

Дата	Норматив		Фактически		Отклонение (+; -)	
	в сумме, р.	в днях	в сумме, р.	в днях	в сумме, р.	в днях

Таблица В.5 – Динамика экономических показателей организации оптовой торговли _____ за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Показатели	20__ г.	20__ г.	Темп роста, %, или отклонение (+; –) 20__ г. к 20__ г.
Товарооборот, всего, р.:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
В том числе:			
оптовый товарооборот:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
розничный товарооборот:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
Валовая прибыль:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Расходы на реализацию:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Коммерческие расходы:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Прибыль (убыток) от реализации:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Чистая прибыль (убыток):			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Списочная численность персонала основного вида деятельности на 1 января 20__ г., чел.			
Производительность труда, р.:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
Запасы товаров в розничных торговых объектах и на складах на конец отчетного года:			
в сумме, р.			
в днях			
Индекс цен			
Примечание – Показатель розничного товарооборота имеет место при наличии у базы собственной розничной сети.			

Таблица В.6 – Динамика экономических показателей организации розничной торговли _____ за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Показатели	20__ г.	20__ г.	Темп роста, %, или отклонение (+; -) 20__ г. к 20__ г.
Розничный товарооборот, р.:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
Валовая прибыль:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Расходы на реализацию:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Расходы на реализацию:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Прибыль (убыток) от реализации:			
в сумме, р.			
в % к товарообороту			
Чистая прибыль (убыток):			
в сумме, р.			
% к товарообороту			
Списочная численность персонала основного вида деятельности на 1 января 20__ г., чел.			
Производительность труда, р.:			
в действующих ценах			
в сопоставимых ценах			
Запасы товаров в розничных торговых объектах и на складах на конец отчетного года:			
в сумме, р.			
в днях			
Индекс цен			

Таблица В.7 – **Основные показатели хозяйственной деятельности**
 _____, **основным видом деятельности**
 (наименование организации)
которой является производство, за 20__ – 20__ гг.

Показатели	20__ г.	20__ г.	Темп роста (снижения), %		Отклонение (+; -)	
			20__ г. к 20__ г.	20__ г. к 20__ г.	20__ г. от 20__ г.	20__ г. от 20__ г.
Объем производства продукции в действующих ценах, тыс. р.						
Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. р.						
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), тыс. р.						
Прибыль (убыток) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. р.						
Прибыль (убыток) от текущей деятельности, тыс. р.						
Прибыль (убыток) от инвестиционной и финансовой деятельности, тыс. р.						
Чистая прибыль (убыток), тыс. р.						
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.						
Затраты на 1 р. произведенной продукции, тыс. р.						
Фондоотдача, тыс. р.						
Списочная численность персонала основного вида деятельности, чел.						
Производительность труда по объему производства, р.						
Средняя заработная плата на 1 работника, р./чел.						

Таблица В.8 – Состояние складского хозяйства _____
(наименование организации)
по состоянию на 1 января 20__ г.

Наименование складов	Площадь складов, м ²	Удельный вес полезной площади склада в общей площади организации, %	Объем складов, м ³	Удельный вес полезного объема склада в общем объеме организации, %

Таблица В.9 – Изменение структуры розничной торговой сети _____
за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Показатели	Количество, ед.		Торговая площадь, м ²		Отклонение (+; –)	
	20__ г.	20__ г.	20__ г.	20__ г.	по количеству, ед.	по торговой площади, м ²
Всего розничных торговых объектов						
В том числе: магазины						
из них магазины современных форматов						
палатки, киоски, павильоны						
передвижные средства развозной и разносной торговли, в том числе автомагазины						
Удельный вес магазинов в общем количестве розничных торговых объектов, %						

Таблица В.10 – Типы магазинов _____
(наименование организации)
по состоянию на 1 января 20__ г.

Тип магазина	Количество, ед.	Доля, %	Торговая площадь		Розничный товароборот	
			м ²	Удельный вес, %	Сумма, р.	Удельный вес, %
Универмаг						
Супермаркет						
Всего магазинов						

Таблица В.11 – Специализация магазинов _____
(наименование организации)
по состоянию на 1 января 20__ г.

Показатели	Количество, ед.	Доля, %	Торговая площадь	
			м ²	%
Всего магазинов				
В том числе:				
продовольственные магазины *				
из них:				
специализированные				
неспециализированные с универсальным ассортиментом				
неспециализированные со смешанным ас- сортиментом				
неспециализированные с комбинирован- ным ассортиментом				
непродовольственные магазины **				
из них:				
специализированные				
неспециализированные с универсальным ассортиментом				
неспециализированные со смешанным ас- сортиментом				
неспециализированные с комбинирован- ным ассортиментом				
* В соответствии с Инструкцией о порядке классификации розничных торговых объектов по видам и типам (приложение 3).				
** В соответствии с Инструкцией о порядке классификации розничных торговых объектов по видам и типам (приложение 4).				

Таблица В.12 – Качественные показатели состояния розничной торговой сети
_____ за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Показатели	20__ г.	20__ г.	Отклонение (+; -) 20__ г. к 20__ г.
Торговая площадь магазинов, всего, м ²			
В том числе торговая площадь специализирован- ных магазинов			
Численность обслуживаемого населения, тыс. чел.			
Количество магазинов, всего, ед.			

Окончание таблицы В.12

Показатели	20__ г.	20__ г.	Отклонение (+; -) 20__ г. к 20__ г.
В том числе количество специализированных магазинов			
Площадь территории района, км ²			
Розничный товароборот торговой сети, р.			
Обеспеченность населения торговой площадью, м ² на 1 000 жителей*			
Коэффициент плотности торговой сети по количеству магазинов (показывает, сколько магазинов приходится на 1 000 жителей)			
Коэффициент плотности торговой сети относительно территории (показывает, сколько магазинов приходится на 100 км ²)			
Коэффициент плотности торговой сети по торговой площади (показывает, сколько жителей приходится на 1 м ² торговой площади)			
Коэффициент плотности торговой сети по числу магазинов (показывает, сколько жителей приходится на 1 магазин)			
Уровень специализации торговой сети, %:			
по количеству магазинов			
по торговой площади			
Средний размер магазина:			
по торговой площади, м ²			
по розничному товаробороту, р.			
Средний радиус действия магазина, км			
* При анализе необходимо сравнить с установленным и действующим нормативами обеспеченности населения торговой площадью.			

Таблица В.13 – **Применяемые методы розничной продажи в магазине по состоянию**
(тип магазина, наименование организации)
на 1 января 20__ г.

Товарные группы, товары	Используемый метод (методы) розничной продажи

Таблица В.14 – Показатели полноты и устойчивости ассортимента товаров
 магазина _____ за 20__ – 20__ гг.
 (тип магазина, наименование организации)

Товарные группы	Количество разновидностей по ассортиментному перечню	Результаты проверок, дата						Коэффициент устойчивости
		20__ г.		20__ г.		20__ г.		
		Количество разновидностей	Коэффициент полноты	Количество разновидностей	Коэффициент полноты	Количество разновидностей	Коэффициент полноты	
Итого								

Таблица В.15 – Показатели работы автомагазинов по _____
 за 20__ – 20__ гг.
 (наименование организации)

Показатели	Год		Темп изменения, %, или отклонение (+; –) 20__ г. к (от)		
	20__	20__	20__	20__	20__
Всего автомагазинов					
Задание по приобретению автомагазинов на год					
Фактически приобретено автомагазинов в году					
Розничный товароборот автомагазинов за год, р.					
Среднемесячный товароборот одного автомагазина, р.:					
плановый на год					
фактический среднемесячный товароборот					
Среднемесячный товароборот одного автомагазина по областному потребительскому союзу (ОПС), областному потребительскому обществу (ОблПО), р.:					
плановый на год					
фактический среднемесячный товароборот					
Отклонение фактического среднемесячного товароборота одного автомагазина от показателей по ОПС (ОблПО), р.:					
от планового показателя					
от фактического среднемесячного товароборота					

Таблица В.16 – **Динамика показателей по труду**
 _____ за 20__ – 20__ гг.
 (наименование организации)

Показатели	Год			Темп роста 20__ г. к 20__ г.	Темп роста 20__ г. к 20__ г.
	20__	20__	20__		
Объем производства (реализации) продукции (товаров, работ, услуг), р.					
Списочная численность персонала основного вида деятельности на 1 января 20__ г.					
Производительность труда, р.: одного работающего					
Затраты на оплату труда, тыс. р.					
Средняя заработная плата одного работающего, р.					

Таблица В.17 – **Поставка сырья и материалов для** _____
 (наименование организации)
по основным группам за 20__ г.

Основная группа (пример)	Потребность	Получено в 20__ г.				
		всего	в том числе			
			процент обеспечения	Россия	другие страны	Республика Беларусь
Металл						
Прокат						
Проволока						
Герметики						
Вспомогательные товары						

Таблица В.18 – **Объемы поставок сырья и материалов**
в _____ **в разрезе**
 (наименование организации)
отдельных поставщиков за 20__ гг.

Наименование поставщика	Объем поставок				Отклонение по удельному весу (+; -) 20__ г. от 20__ г., %
	20__ г.		20__ г.		
	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	
Итого					

Таблица В.19 – География поставщиков материалов

в _____ за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Размещение поставщиков	Объем поставок				Отклонение по удельному весу (+; –) 20__ г. от 20__ г., %
	20__ г.		20__ г.		
	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	
Республика Беларусь					
Российская Федерация					
Государства Европы					
Другие государства					
Итого					

Таблица В.20 – Структура хозяйственных связей с поставщиками материалов

_____ за 20__ – 20__ гг.
(наименование организации)

Показатели	Объем поставок				Отклонение по удельному весу (+; –) 20__ г. от 20__ г., %
	20__ г.		20__ г.		
	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	
Поступление сырья и материалов, всего					
В том числе:					
по прямым хозяйственным связям					
по опосредованным хозяйственным связям					

Таблица В.21 – Характеристика условий заключенных договоров по поставкам

_____ за 20__ г.
(наименование организации)

Поставщики	Срок действия договора	Условия поставки						
		Вид материального ресурса и объем поставки	Сроки поставки	Порядок доставки	Порядок оплаты	Имущественная ответственность		Дополнительные условия
						поставщика	покупателя	

Таблица В.22 – Данные о предъявленных и взысканных штрафных санкциях за невыполнение договорных обязательств _____ (наименование организации)

Показатели	Год				Отклонение по удельному весу (+; -) 20__ г. от 20__ г., %
	20__		20__		
	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	
Предъявлено исков поставщикам, всего					
В том числе взыскано					
Предъявлено поставщиками, всего					
В том числе взыскано					

Таблица В.23 – Основные поставщики _____ (наименование организации) товаров и объемы поставок за 20__ – 20__ гг.

Поставщики	Год				Изменение удельного веса (+; -), %
	20__		20__		
	Сумма, р.	Удельный вес, %	Сумма, р.	Удельный вес, %	
Поставщики-изготовители, всего					
В том числе:					
Поставщики-посредники, всего					
В том числе:					
Итого					

Таблица В.24 – Количество и виды заключенных договоров _____ в 20__ г. (наименование организации)

Товарная группа	Количество договоров	Вид договора
Итого		

Таблица В.25 – **Наличие выгодных и невыгодных условий поставки для торговой организации в договорах с поставщиками товаров** _____ за 20__ г.
(наименование организации)

Поставщики	Условия		Наличие протокола разногласий и оспариваемые условия
	выгодные	невыгодные	

Таблица В.26 – **Показатели и источники информации для оценки эффективности розничной торговли**

Показатели	Источники информации и алгоритм расчета
1. Розничный товароборот, тыс. р.: 1.1. В действующих ценах	Форма 12-торг (товароборот) «Отчет о розничном товарообороте и запасах товаров, товарообороте общественного питания» (стр. 01, колонка 1)
1.2. В ценах базисного года	Стр. 1.1 «Совокупный индекс цен»
2. Прибыль (убыток) от реализации товаров, млн р.	Форма 3 (БКС) «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров и передачи товаров филиалам» (стр. 37000, колонка 1)
3. Издержки обращения на реализованные товары, млн р.	Форма 3 (БКС) «Отчет о расходах, доходах и финансовых результатах от реализации товаров и передачи товаров филиалам» (стр. 35000, колонка 1)
4. Стоимость экономических ресурсов торговли, всего, млн р.	Стр. 4.1 + стр. 4.2 + стр. 4.3
В том числе:	
4.1. Среднегодовая стоимость основных средств торговли	Форма 1-ф (ОС) «Отчет о наличии и движении основных средств и других долгосрочных активов» (стр. 160, среднеарифметическое по колонке 7 за отчетный и предшествующий годы)
4.2. Среднегодовая стоимость оборотных средств торговли	Стр. 210 – стр. 290 бухгалтерского баланса × Доля розничного товарооборота в валовой выручке
4.3. Фонд заработной платы работников торговли	Форма 12-г (торг) «Отчет по труду» (стр. 471)

Таблица В.27 – **Перечень форм ведомственной отчетности для организаций потребительской кооперации**

Формы ведомственной отчетности	Периодичность отчетности
Сведения о выполнении параметров по совершенствованию форм и методов торговли потребительской кооперации	Годовая
Отчет о наличии материально-технической базы по заготовке сельскохозяйственной продукции и сырья	Годовая
Сведения о работе, наличии и использовании автомобильного транспорта	Полугодовая
Сведения о состоянии договорной и претензионно-исковой работы	Полугодовая

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	3
1. Организация работы над темой исследования	5
2. Защита курсовой (дипломной) работы	9
3. Примерная тематика курсовых работ по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» («Организация коммерческой деятельности»)	12
4. Примерная тематика дипломных работ по специальности «Коммерческая деятельность» специализации «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления»	15
5. Примерные планы дипломных работ по отдельным темам.....	17
6. Методические указания по выполнению курсовых (дипломных) работ	36
Список рекомендуемой литературы	41
Приложения	44

Учебное издание

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Пособие

**по выполнению курсовых и дипломных работ
для реализации содержания образовательных программ
высшего образования I ступени и переподготовки
руководящих работников и специалистов**

Авторы-составители:

Гурская Светлана Петровна
Капштык Александр Иванович
Бондарева Татьяна Викторовна и др.

Редактор Ю. Г. Старовойтова
Компьютерная верстка Л. Г. Макарова

Подписано в печать 04.05.22. Формат 60 × 84 ¹/₁₆.
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Ризография.
Усл. печ. л. 3,49. Уч.-изд. л. 3,30. Тираж 100 экз.
Заказ №

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/138 от 08.01.2014.
Просп. Октября, 50, 246029, Гомель.
<http://www.i-bteu.by>