

Минский филиал учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Цикловая комиссия коммерческой деятельности, маркетинга и менеджмента

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ДОМАШНЯЯ КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

для учащихся заочной формы получения образования
3 курса на основе ОСО

специальности 2-250110 - 01 Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги)
специализация 2-250110-01 24 Информационное обеспечение бизнеса

Контрольная работа составлена в соответствии с программой, утверждённой директором Минского филиала УО «БТЭУ п/к» от 15.11.2017г.

Минск 2018

Авторы: Лис А.Н., Кудрейко И.С., преподаватели 2 категории,

Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
коммерческой деятельности, маркетинга и менеджмента

Протокол № 2 от « 03» сентября 2018г.

Председатель цикловой комиссии

Ю.А.Аверина

Содержание

1.Пояснительная записка.....	4
2.Общие методические рекомендации по выполнению домашней контрольной работы.....	5
3.Варианты домашней контрольной работы.....	8
4.Задания домашней контрольной работы.....	9
5.Методические рекомендации по выполнению практического задания	18
6. Вопросы для подготовки к экзамену.....	20
7. Литература.....	22

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» изучается учащимися специальности Коммерческая деятельность и призвана содействовать формированию специалистов, способных осуществить свою деятельность в условиях рыночной экономики.

Цель учебной дисциплины – ознакомить учащихся с процессами, совершаемыми при обмене, купле-продаже товаров, дать знания о методах и подходах организации коммерческих операций, особенностях их подготовки, оформления, этапах исполнения и эффективности их применения.

Задачами учебной дисциплины являются: обучить учащихся анализировать и объективно оценивать уровень коммерческой работы, выявлять факторы, влияющие на неё, и умело использовать их при принятии коммерческих решений; привить практические навыки осуществления коммерческих операций, документального их оформления.

В результате изучения учебной дисциплины учащиеся должны быть готовы для выполнения следующих профессиональных функций:

- участвовать в подготовке проектов договоров с поставщиками товаров;
- участвовать в подготовке коммерческих предложений и проектов договоров с покупателями;
- участвовать в проведении маркетинговых мероприятий;
- осуществлять учет и контроль за ходом выполнения договорных обязательств по приобретению и реализации товаров и услуг, оформлять документы, связанные с их поставкой;
- участвовать в осуществлении экономического анализа коммерческой деятельности организации или ее структурного подразделения, подготовки оперативной, статистической отчетности;
- участвовать в подготовке материалов по разрешению хозяйственных споров;
- участвовать в подготовке и формированию баз данных экономической информации;
- участвовать в разработке и внедрении мероприятий по обеспечению режима экономии;

ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» выполняется учащимися заочной формы получения образования по специальности Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги) 2-250110 – 01 специализации 2-250110-01 24 «Информационное обеспечение бизнеса».

В соответствии с учебным планом учащиеся заочной формы получения образования выполняют домашнюю контрольную работу и по результатам изучения материала сдают экзамен.

Контрольная работа состоит из четырех заданий. Задание 1,2,3 - носит теоретический характер. При ответе на теоретический вопрос учащимся необходимо знание программного материала увязать с практической деятельностью. Объем ответа должен быть не более трех страниц.

Задание 4 – решение ситуаций по разделам:

№ 4. Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции.

№ 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности.

Контрольная работа выполняется по вариантам. Вариант контрольной работы определяется по таблице в зависимости от двух последних цифр шифра.

Например, шифр учащегося ИО₃-112-17. Число 17 означает год зачисления в филиал, 112 – номер шифра, где последние две цифры –12 – определяют вариант контрольной работы с заданиями (13,42,21,64).

Контрольная работа выполняется в обычной ученической тетради, страницы которой нумеруются. Если тетрадь в клетку, то писать следует через клетку, иначе затрудняется проверка работы преподавателем. Допускается компьютерное оформление контрольной работы (не более 10-12 листов компьютерного текста; размер шрифта 14, межстрочечный интервал 1,5; формат бумаги А4).

Работа должна быть выполнена аккуратно, четким, разборчивым почерком. Сокращение слов в тексте не допускается. Писать работу рекомендуется чернилами одного цвета.

На каждой странице тетради необходимо оставлять поля шириной 4-5 см для замечаний преподавателя, а для рецензии (заключения) преподавателя – 2-3 свободные (оставшиеся или вложенные) страницы в конце тетради (вложенные листы должны быть закреплены).

Ответ на вопрос дается после приведения его точной формулировки. Решение ситуаций необходимо сопровождать пояснениями, соответствующими выводами.

На обложке тетради должен быть наклеен специальный бланк. На нем указывается: фамилия, имя и отчество учащегося, шифр, наименование учебной дисциплины в строгом соответствии с учебным планом, номер контрольной работы, номер варианта, место работы и занимаемая должность.

В конце работы указывается перечень использованной литературы. Затем ставится дата выполнения работы и подпись учащегося (подпись должна быть разборчивой).

При использовании электронных публикаций в Интернете необходимо указать:

Фамилия(и) И.О. автора(ов). Основное заглавие [Электрон.ресурс]: Уточняющее заглавие. - Место издания, дата. – Режим доступа:

Заочная форма обучения предполагает самостоятельную работу над темами курса в соответствии с перечнем теоретических вопросов.

При изучении курса и выполнения контрольной работы, учащиеся могут получить письменную и устную консультацию у преподавателей цикловой комиссии коммерческой деятельности и технологии.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫПОЛНЕНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Оценка «зачтено»

Работа выполнена с соблюдением требований к оформлению и содержанию изложенных в письменных рекомендациях, с которыми учащиеся знакомятся на установочных занятиях и консультациях.

Теоретические вопросы изложены в полном объеме, строго по существу поставленного вопроса, приведены примеры из практической работы учащегося.

Допускается 2-3 несущественных ошибки.

В практическом вопросе демонстрируется знание основных документов и теоретического материала, умение анализировать, доказывать, делать выводы, уметь увязывать их со своей практической деятельностью непосредственно в торговом предприятии.

Оценка «не зачтено»

Теоретический материал раскрыт поверхностно с отклонением от темы вопроса, или не соответствует установленному варианту. Нет логики изложения материала.

Приведен материал из устаревших документов, не увязан с торговой практикой.

Допущены грубые ошибки при решении практических ситуаций или ситуация не решена.

Нарушены требования к оформлению контрольной работы, не указан список рекомендуемой литературы, работа написана неграмотно, оформлена неаккуратно.

К грубым ошибкам относятся:

- ошибки, приводящие к искажению сущности выполненных заданий;
- незнание основных категорий, понятий, положений, программного материала, неправильное их применение;
- неумение пользоваться нормативными правовыми актами;
- неправильное заполнение реквизитов коммерческого документа.

ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

А	Б	Последняя цифра шифра									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Предпоследняя цифра шифра	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
		37	38	39	40	41	42	43	44	45	46
	1	31	32	33	34	35	36	1	2	3	4
		5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
		47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
	2	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
		35	36	1	2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		57	58	59	60	61	62	63	64	37	38
	3	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
		29	30	31	32	33	34	35	36	1	2
		39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
	4	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
		49	50	51	52	53	54	55	56	57	58
	5	33	34	35	36	1	2	3	4	5	6
		7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
		17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
		59	60	61	62	63	64	37	38	39	40
	6	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		20	21	22	23	24	25	26	17	18	19
		41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
	7	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		30	31	32	1	2	3	4	5	6	7
		8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
		51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
	8	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		33	34	35	36	11	12	13	14	15	16
		17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
		61	62	63	64	37	38	39	40	41	42
	9	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
		5	4	3	2	1	10	9	8	7	6
		43	44	45	46	47	48	49	50	51	52

ЗАДАНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Раздел 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности.

Тема №5.1. Понятие коммерческо-посреднической деятельности. Её участники.

1. Дайте понятие посредничества. Охарактеризуйте виды предоставляемых услуг, поясните необходимость и целесообразность их использования.
2. Дайте характеристику следующим видам посредников: сбытовые посредники, комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры.
3. Дайте понятие и характеристику условий договорам с посредниками: договоры комиссии, консигнации.
4. Дайте понятие и характеристику условий договорам с посредниками: договор поручения, агентский договор.
5. Укажите способы оплаты услуг посредников.

Тема №5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

6. Дайте понятие оптовой продажи товаров, охарактеризуйте её задачи и принципы.
7. Охарактеризуйте формы оптовой продажи товаров.
8. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров по личной отборке товаров покупателями, продажа товаров по заявкам покупателей, продажа путём выполнения посылочных операций.
9. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров через торговых агентов.
10. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров через магазин-склад.
11. Оптовые рынки, как организационная форма оптовой торговли, их особенности.
12. Торги (тендеры), как организационная форма оптовой торговли, их особенности.
13. Дайте понятие и классификацию торговых домов, укажите структуру, функции и направление деятельности торговых домов.

Тема №5.3. Оптовые ярмарки и выставки.

14. Дайте понятие ярмарочной торговли, укажите её отличительные черты. Охарактеризуйте этапы проведения оптовых ярмарок: предварительный, организационный и заключительный.
15. Классифицируйте ярмарочно-выставочную торговлю по различным признакам.
16. Дайте понятие презентации товаров, охарактеризуйте порядок её проведения.

Тема №5.4. Аукционная торговля.

17. Дайте понятие об аукционах, укажите их виды, типы, организационные формы.

18. Охарактеризуйте порядок подготовки проведения аукциона, предварительный просмотр товаров покупателями.

19. Охарактеризуйте порядок организации и проведения аукциона, оформление аукционной сделки.

Тема №5.5. Организация биржевой торговли.

20. Дайте понятие биржевой торговли, укажите её задачи. Охарактеризуйте виды бирж. Укажите организационно-правовую форму, учредителей Белорусской универсальной товарной биржи, виды её деятельности.

21. Укажите историю развития биржевой торговли.

22. Опишите структуру биржи. Укажите органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.

23. Охарактеризуйте виды биржевых сделок.

24. Охарактеризуйте механизм торгов на товарной бирже.

Тема №5.6. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.

25. Охарактеризуйте содержание коммерческой работы на розничном рынке.

26. Укажите роль Основных правил ведения розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания.

27. Охарактеризуйте виды розничной торговой сети.

28. Дайте понятие специализации магазинов, охарактеризуйте специализированные, комбинированные, универсальные, смешанные и неспециализированные магазины.

29. Охарактеризуйте типы магазинов розничной торговой сети. Укажите принципы размещения магазинов.

30. Охарактеризуйте формы продажи товаров по признакам классификации.

31. Охарактеризуйте прогрессивный метод продажи товаров - самообслуживание и предложите пути повышения его эффективности.

32. Охарактеризуйте продажу товаров по предварительным заказам, с открытой выкладкой.

33. Охарактеризуйте порядок продажи товаров по образцам.

Тема №5.7. Организация фирменной торговли и сервиса.

34. Опишите порядок организации работы фирменного магазина, укажите задачи и пути развития фирменной торговли.

35. Укажите права потребителя согласно Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Охарактеризуйте права потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества.

36. Охарактеризуйте предпродажный и послепродажный сервис.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

- 37.** Составьте раздел договора «Количество и ассортимент товаров». Какие основные требования предъявляются к этому разделу договора поставки? Приложите спецификацию к договору.
- 38.** Составьте раздел договора «Качество и комплектность товаров». Изложите в нем основные требования к поставщику, защищающие интересы покупателя.
- 39.** При составлении договора поставки товаров народного потребления необходимо соблюдать экономический интерес сторон (покупателя и поставщика). Одним из основных разделов этого договора являются цены на товары. Сформулируйте условия договора относительно цен, соблюдая паритетность сторон. При этом ссылайтесь на основные нормативные документы, действующие в Республике Беларусь.
- 40.** Сформулируйте требования к разделу договора «Порядок расчетов» при составлении договора поставки. Какую имущественную ответственность за нарушение порядка расчетов между торговыми партнерами следует предусмотреть в договоре?
- 41.** Коммерческой службе необходимо заключить договор на поставку пива с местным заводом-поставщиком этого товара. Сформулируйте требования к Поставщику относительно тары, упаковки и способа доставки товара, которые Вы включили бы в договор поставки.
- 42.** Товароведу торгового объекта необходимо заключить договор с хлебозаводом. Какие условия необходимо предусмотреть в договоре?
- 43.** Поставщик отгрузил товары досрочно. Вам предлагается принять решения:
- 1) Правомерны ли действия Поставщика и следует ли эти товары оплатить?
 - 2) Если Вы решили принять товар, поставленный досрочно, то когда, по вашему мнению, следует его оплатить и каким образом засчитать выполнение обязательств по договору?
- 44.** Ваш Поставщик - ОАО «Боримак» нарушил условия договора поставки по ассортименту в 3 квартале текущего года. Поставщик обязуется заменить ассортимент и просит не предъявлять санкции за нарушение договора. Удовлетворите ли вы просьбу Поставщика? В каком ассортименте должно быть произведено выполнение недопоставленного количества товаров? Примите коммерческое решение.
- 45.** В соответствии с договором поставки между Молодечненским пищевым комбинатом и Вилейским райпо Покупатель обязан производить оплату за товар в течение 10 банковских дней с момента поступления товаров. Покупатель дважды в срок не оплатил товар. Поставщик вначале перевел его на предварительную оплату, а затем в одностороннем порядке отказался от исполнения договора. Правомерны ли действия Поставщика?
- 46.** Товаровед ТПУП «Минская база ОПС» закупила масло растительное у торгово-посреднической фирмы, укажите возможные риски, которые могут возникнуть при закупке товаров. Что следует предусмотреть коммерческому работнику для снижения степени риска?

47. Товароведу необходимо закупить товары на предстоящий год. Сформулируйте предварительные, собственно закупочные и заключительные операции по закупке, которые должен выполнить товаровед.

48. Представьте отпечатанный договор поставки (торговой сделки) конкретного предприятия (организации). При анализе договора поставки укажите:

- 1) вид договора поставки по ведомственной подчиненности: межсистемный, внутрисистемный;
- 2) срок действия договора поставки;
- 3) место заключения договора поставки: на оптовой ярмарке, вне ярмарки, на товарной бирже и т.д.;
- 4) стропы договора поставки;
- 5) структуру договора поставки;
- 6) наличие обязательных условий договора поставки;
- 7) имущественную ответственность сторон и порядок урегулирования спорных вопросов;
- 8) выгодные и невыгодные условия договора поставки с точки зрения коммерческой службы предприятия и конечных потребителей.

Кроме того, желательно приложить, другие документы, которые оформляются при заключении договора поставки: спецификацию, протокол разногласий (согласования), протокол согласования цен и др.

49. На обувной склад базы поступила партия обуви с Витебской фабрики «Красный октябрь». При разбраковке 10 пар туфель по цене 150 руб. забракованы, как несоответствующие требованиям НТД. Изложите действия товароведа в данной ситуации.

50. Каким образом указания в разделе договора «Условия поставки» франко-склад поставщика; франко-склад станция отправления; франко-вагон станция назначения могут оказать влияние на экономические показатели торговой организации.

51. Составьте спецификацию к договору с указанием рациональных сроков поставки товаров на год, в т.ч. по кварталам. Минское СП «Чевляр» по договору № 30 от 16.11.20__ г. должно поставить ЧУП Слуцкой базе ОПС в 20__ г. обуви на сумму 180 тыс. руб. в т.ч.:

- туфли детские летние - 20%;
- туфли детские осенние - 40%;
- ботинки детские - 40%.

52. Гомельское ОАО «8 Марта» просрочило поставку трикотажных изделий Клецкому райпо во II квартале текущего года. Стоимость просроченной партии трикотажных изделий в оптово-отпускных ценах составляет 10 тыс. рублей. Рассчитайте сумму неустойки за нарушение условий договора. Как повлияет недопоставка товаров на экономические показатели работы райпо?

53. Согласно договору № 17 от 05.01.20__ г. за поставку мясопродуктов Покупатель должен оплатить платежное требование на сумму 400 руб. Расчеты за товар Покупатель произвел несвоевременно, просрочка срока оплаты составила 20 дней. Договором установлена «Имущественная ответственность»:

- пеня - 0,1% от суммы задолженности ежедневно за несвоевременную оплату товара;

- пеня в размере однодневной ставки рефинансирования Национального банка РБ - 0,028% от суммы задолженности ежедневно за пользование чужими денежными средствами (ст.366 Гражданского кодекса РБ).

Рассчитайте сумму пени и общую сумму иска к Покупателю.

54. Составьте спецификацию к договору поставки № 5 от 5.09.20__г. между ИП «Алвеста-М» и ЗАО «Автозаводской».

№ № пп	Наименование	К-во	Цена, руб.	Стоимость	Ставка НДС % 18	Сумма НДС, руб.	Всего с НДС, руб.
1	Персиковый нектар, 1 л.	70	2,2				
2	Томатный сок, 1 л.	50	2,0				
3	Виноградный сок	70	2,15				
4	Шоколад сливочный с отборной клюквой, 250 г.	50	3,5				

55. ОАО «Красный пищевик» по договору № 15 от 10.02.20__г. должен поставить ЗАО универсам Первомайский кондитерские изделия в сумме 22 тонны.

№№ пп	Наименование товаров по группам изделий	Ед. изм.	Кол-во на год	Кол-во по кварталам			
				1	II	III	IV
1	Драже	тонн					
2	Пастиломармеладные	тонн					
3	Изделия ирис	тонн					
4	Халва	тони					
	ВСЕГО:	тонн	22				

Составьте спецификацию к договору с указанием рациональных сроков поставки.

56. Правление облпотребсоюза рекомендовало заключать договоры с поставщиками кондитерских изделий с учетом их товарооборачиваемости 45 дней. Предложите рациональные сроки оплаты этих товаров и размер пени за просрочку оплаты товара.

57. ТЧУП «Хартия» реализует со склада в Минске кондитерские изделия фабрик ОАО «Коммунарка», ОАО «Спартак», ОАО «Слодыч». Составьте от имени ТЧУП «Хартия» коммерческое предложение на поставку кондитерских изделий ТД «Полесье».

58. Товароведу ООО «Гастрономторг» необходимо заключить договор на оптовой выставке-ярмарке «Продэкспо». Укажите, какую подготовительную работу необходимо провести перед ярмаркой. Какие документы Вам необходимы для заключения договора?

59. Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров:

- а)рекламно-информационная деятельность;
- б)установление хозяйственных связей с поставщиками товаров;
- в)организация и технология оптовой продажи;
- г)нахождение оптовых покупателей товаров;

д) организация учета и контроля выполнения договоров с покупателями.

60. УП «Служба 77» - национальный дистрибьютор продуктов питания приглашает на работу торговых агентов. Укажите, какие требования предъявляют к профессиональной подготовке агентов.

61. Согласно договору Гродненский тонкосуконный комбинат обязан поставить в 4 квартале УП «Текстильторг» тканей на сумму 48,0 тыс. руб. равными месячными партиями. В соответствии с графиком отгрузка должна производиться каждую декаду месяца. Фактически поставлено:

	I декада	2 декада	3 декада	Всего
Октябрь	6	8	8	22,0
Ноябрь	-	-	12	12,0
Декабрь	5	5	-	10,0
ИТОГО:				44,0

Укажите, какую ответственность несет поставщик и рассчитайте сумму штрафных санкций.

62. Поставщик УЧП «Дарида» указал в договоре, заключенном с ОАО «Падзея», оплату транспортных расходов на условиях франко-склад Поставщика. Дайте оценку данного условия.

63. Составьте протокол разногласий к договору № 151 от 5.01.20__ г. между ОАО «Белгалантерея» и ОАО «Центральное». В проекте договора в разделе: «Порядок расчетов и ответственность» Поставщик указал:

п. 15. За несвоевременную оплату товара Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере 0,15% от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки.

п. 16. За необоснованный отказ от оплаты товара Покупатель уплачивает штраф в размере 3% от суммы отказа.

Сделайте вывод, какое влияние могут оказать эти расходы на экономические показатели торговой организации (Покупателя).

64. Малое предприятие «Кентавр» поручило аукционному комитету разработать аукционное соглашение между аукционом и владельцем товара. Укажите, какие условия необходимо отразить в аукционном соглашении, кто аукционное соглашение?

ТЕМЫ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ УЧАЩИМИСЯ В МЕЖСЕССИОННЫЙ ПЕРИОД

Тема №5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

- Охарактеризуйте формы оптовой продажи товаров.

Тема №5.3. Оптовые ярмарки и выставки.

- Дайте понятие ярмарочной торговли, укажите её отличительные черты. Охарактеризуйте этапы проведения оптовых ярмарок: предварительный, организационный и заключительный.

Тема №5.4. Аукционная торговля.

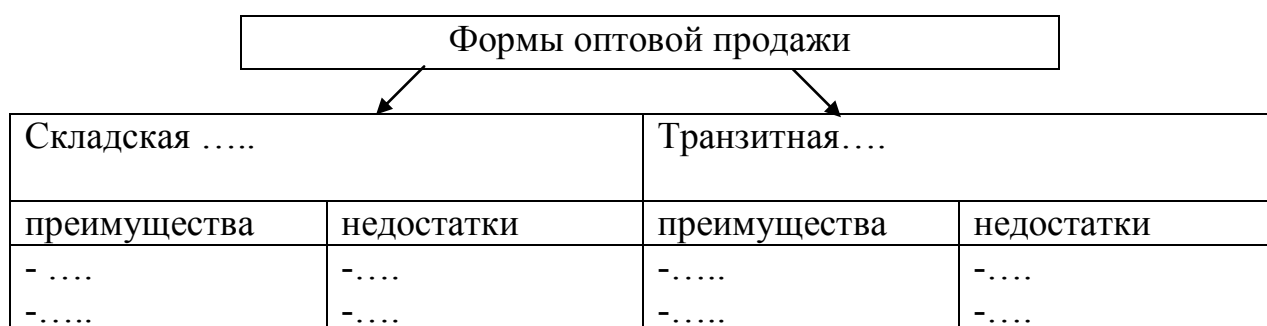
- Дайте понятие об аукционах, укажите их виды, типы, организационные формы.

Тема №5.6. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.

- Охарактеризуйте содержание коммерческой работы на розничном рынке.
- Охарактеризуйте прогрессивный метод продажи товаров - самообслуживание и предложите пути повышения его эффективности.

Тема №5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

- Охарактеризуйте формы оптовой продажи товаров.



Тема №5.3. Оптовые ярмарки и выставки.

- Дайте понятие ярмарочной торговли, укажите её отличительные черты. Охарактеризуйте этапы проведения оптовых ярмарок: предварительный, организационный и заключительный.

Ярмарочная торговля - это

Отличительные черты ярмарки:

-;
-

Этапы проведения оптовых ярмарок	Характеристика этапов
Предварительный	...
Организационный	...
Заключительный	...

Тема №5.4. Аукционная торговля.

- Дайте понятие об аукционах, укажите их виды, типы, организационные формы.

Аукцион – это

Организационные формы аукционов	Характеристика организационных форм аукционов
Добровольные	...
Принудительные	...

Виды аукционов	Характеристика видов аукционов
Немой	...
	...

Тема №5.6. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.

- Охарактеризуйте содержание коммерческой работы на розничном рынке.

Коммерческая деятельность в розничной торговле – это.....

Содержание коммерческой работы на розничном рынке	Характеристика этапа коммерческой работы на розничном рынке
1. Информационное обеспечение КД на основе комплексного исследования рынка	
2. Установление хозяйственных связей с поставщиками товаров	
3. Управление торговым ассортиментом	
4. КД по организации розничной продажи и её стимулирование	...
5. Рекламно-информационная работа	...
6. Предоставление комплекса услуг и сервисное обслуживание	...
7. Разработка стратегии КД	

- Охарактеризуйте прогрессивный метод продажи товаров - самообслуживание и предложите пути повышения его эффективности.

Самообслуживание – это....

Виды самообслуживания	Характеристика вида самообслуживания
Полное	
Частичное	

Самообслуживание	
Преимущества	Недостатки
-; -	-; -

Пути повышения самообслуживания:

-;
-

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

37-42. В хозяйственной деятельности организации договор поставки оформляется путем составления документа, который определяет права и обязанности сторон по поставке товаров. К составлению и оформлению предъявляются определенные требования, которые должны соответствовать действующему законодательству. Для выполнения задания рекомендуется изучить тему «Договор поставки, его содержание»

**Методический комплект «Договор поставки»
Положение о поставках товаров в РБ**

43-45. Исполнение договорных обязательств является необходимым условием эффективной договорной работы. Невыполнение партнерами по договору принятых на себя обязательств влечет за собой нарушение хозяйственных связей и отрицательно отражается на финансовом положении предприятия. Коммерческая служба должна осуществлять систематический контроль за выполнением договорных обязательств, применять к стороне имущественные санкции за нарушение договорных обязательств. Используйте данные, представленные в ситуациях, для принятия правильного коммерческого решения.

**Методический комплект «Учет и контроль исполнения договора поставки»
Положение о поставках товаров в РБ**

46,47. От правильной организации закупки зависит во многом удовлетворение спроса населения, создание конкурентоспособной модели ассортимента предприятия, финансовое положение предприятия. Однако при закупке товаров могут возникнуть коммерческие риски. Вам необходимо указать виды рисков и что следует предусмотреть коммерческому работнику для снижения степени риска.

Консультация в кабинете «Коммерческий риск»

48-57. Для выполнения заданий Вам необходимо изучить тему «Учет и контроль исполнения договора поставки», представить условия, которые отражаются в спецификациях и протоколах разногласий.

**Методический комплект «Договор поставки»
Методический комплект «Учет и контроль исполнения договора поставки»**

58. Более эффективной и организованной является ярмарочная форма закупок. Ярмарочная деятельность является важнейшим инструментом развития экономики, повышения конкурентоспособности товаров на рынке, формирования экспортного потенциала. Для выполнения задания изучите тему «Оптовые ярмарки»

Методический комплект «Оптовые ярмарки»

59-63. В решении проблемы обеспечения населения республики товарами большую роль играет оптовая торговля и ее организационные структуры. Для выполнения заданий изучите тему «Коммерческая деятельность на оптовом рынке»

Методический комплект «Договор поставки»

64. Для выполнения задания следует изучить тему «Организация коммерческих операций на аукционах»

Методический комплект «Организация коммерческих операций на аукционах»

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

Раздел 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности

Тема №5.1. Понятие коммерческо-посреднической деятельности.

Её участники

1. Дайте понятие посредничества. Охарактеризуйте виды предоставляемых услуг, поясните необходимость и целесообразность их использования.
2. Дайте характеристику следующим видам посредников: сбытовые посредники, комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры.
3. Дайте понятие и характеристику условий договорам с посредниками: договоры комиссии, консигнации.
4. Дайте понятие и характеристику условий договорам с посредниками: договор поручения, агентский договор.
5. Укажите способы оплаты услуг посредников.

Тема №5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

6. Дайте понятие оптовой продажи товаров, охарактеризуйте её задачи и принципы.
7. Охарактеризуйте формы оптовой продажи товаров.
8. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров по личной отборке товаров покупателями, продажа товаров по заявкам покупателей, продажа путём выполнения посылочных операций.
9. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров через торговых агентов.
10. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров: продажа товаров через магазин-склад.
11. Оптовые рынки, как организационная форма оптовой торговли, их особенности.
12. Торги (тендеры), как организационная форма оптовой торговли, их особенности.
13. Дайте понятие и классификацию торговых домов, укажите структуру, функции и направление деятельности торговых домов.

Тема №5.3. Оптовые ярмарки и выставки

14. Дайте понятие ярмарочной торговли, укажите её отличительные черты. Охарактеризуйте этапы проведения оптовых ярмарок: предварительный, организационный и заключительный.
15. Классифицируйте ярмарочно-выставочную торговлю по различным признакам.
16. Дайте понятие презентации товаров, охарактеризуйте порядок её проведения.

Тема №5.4. Аукционная торговля

17. Дайте понятие об аукционах, укажите их виды, типы, организационные формы.

18. Охарактеризуйте порядок подготовки проведения аукциона, предварительный просмотр товаров покупателями.

19. Охарактеризуйте порядок организации и проведения аукциона, оформление аукционной сделки.

Тема №5.5. Организация биржевой торговли

20. Дайте понятие биржевой торговли, укажите её задачи. Охарактеризуйте виды бирж. Укажите организационно-правовую форму, учредителей Белорусской универсальной товарной биржи, виды её деятельности.

21. Укажите историю развития биржевой торговли.

22. Опишите структуру биржи. Укажите органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.

23. Охарактеризуйте виды биржевых сделок.

24. Охарактеризуйте механизм торгов на товарной бирже.

Тема №5.6. Коммерческая работа по розничной продаже товаров

25. Охарактеризуйте содержание коммерческой работы на розничном рынке.

26. Укажите роль Основных правил ведения розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания.

27. Охарактеризуйте виды розничной торговой сети.

28. Дайте понятие специализации магазинов, охарактеризуйте специализированные, комбинированные, универсальные, смешанные и неспециализированные магазины.

29. Охарактеризуйте типы магазинов розничной торговой сети. Укажите принципы размещения магазинов.

30. Охарактеризуйте формы продажи товаров по признакам классификации.

31. Охарактеризуйте прогрессивный метод продажи товаров - самообслуживание и предложите пути повышения его эффективности.

32. Охарактеризуйте продажу товаров по предварительным заказам, с открытой выкладкой.

33. Охарактеризуйте порядок продажи товаров по образцам.

Тема №5.7. Организация фирменной торговли и сервиса

34. Опишите порядок организации работы фирменного магазина, укажите задачи и пути развития фирменной торговли.

35. Укажите права потребителя согласно Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Охарактеризуйте права потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества.

36. Охарактеризуйте предпродажный и послепродажный сервис.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность / С. И. Башаримова.- Минск: Бел. Энциклапедыя імя П. Броўкі, 2010
2. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Практикум: учеб.пособие / С.И. Башаримова, М.В. Дасько. - Минск: Бел. Энциклапедыя імя П. Броўкі, 2012
3. Башаримова, С.И. Основы мерчендайзинга: учебно-практическое пособие / С.И. Башаримова, М.В. Дасько. - Минск: Белкоопсоюз, 2012
4. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - Мн.: «Вышэйшая школа», 2010
5. Защита прав потребителей: сб. правовых актов: по состоянию на 12 апреля 2014г. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2014

6. Панкратов, Ф.С., Солдатова, Н.Ф. Коммерческая деятельность / Ф.С. Панкратов, Н.Ф.Солдатова. – М.: Изд.- торговая корпорация «Дашков и К», 2012

ТЕХНИЧЕСКИЕ НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. О государственных закупках товаров (работ, услуг): Закон Респ. Беларусь от 13.07. 2012 г. № 419-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. - № 2/1971.
2. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 08.01.2014 г. № 128-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. - № 2/2126.
3. Положение о порядке организации выставок и ярмарок в Республике Беларусь: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 23 апреля 2012г. №384.
4. Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 8 июля 1996г. № 444 (в ред. от 11.10.1011) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2001. - № 5/7560.
5. Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.07.2014 №703

