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
II 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, утвержденной Министерством образования Республики Беларусь от 19.01.2000г.

Минск 2017

Авторы: Лис А.Н., Кудрейко И.С., преподаватели 2 категории
Рассмотрено на заседании цикловой комиссии
коммерческой деятельности, маркетинга и менеджмента
Протокол № 2 от «02» сентября 2017 г.
Председатель цикловой комиссии _____ С.В.Томило

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 задания практического характера.....	17
6. Темы учебной дисциплины для самостоятельного изучения учащимися в межсессионный период.....	20
7.Программа дисциплины.....	24
8.Вопросы для подготовки к экзамену.....	29
9.Литература.....	32

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 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 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 ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» выполняется учащимися заочной формы получения образования по специальности Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги) 2-25 01 10 – 01 специализации 2-25 01 10-01 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:

№3. Коммерческая деятельность предприятий по оптовым закупкам материальных ресурсов.

№4. Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции.

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

Например, шифр учащегося заочной формы получения образования ИО₂-112-17. 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 список 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 получения образования предполагает самостоятельную работу над темами курса в соответствии с перечнем теоретических вопросов.

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
		30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
		52	53	54	55	56	57	58	59	60	61
	1	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
		19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
		62	63	64	65	66	67	68	69	70	52
	2	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
		50	51	1	2	3	4	5	6	7	8
		33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
		53	54	55	56	57	58	59	60	61	62
	3	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
		9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		47	48	49	50	51	1	2	3	4	5
		63	64	65	66	67	68	69	70	52	53
	4	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
		19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
		54	55	56	57	58	59	60	61	62	63
	5	51	1	2	3	4	5	6	7	8	9
		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
		39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
		64	65	66	67	68	69	70	52	53	54
	6	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
		39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
		8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
		55	56	57	58	59	60	61	62	63	64
	7	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
		49	50	51	1	2	3	4	5	6	7
		8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
		65	66	67	68	69	70	52	53	54	55
	8	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		29	39	49	50	51	11	12	13	14	15
		36	37	38	39	40	41	42	43	44	45
		56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
	9	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		30	40	50	51	46	47	48	49	50	51
		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
		66	67	68	69	70	52	53	54	55	56

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ

Раздел 1. Общие сведения о коммерческой деятельности

Тема №1. Сущность и задачи коммерческой деятельности.

1. Дайте понятие определению «коммерческая деятельность». Сформулируйте принципы коммерческой деятельности.
2. Дайте понятие об объектах и субъектах коммерческой деятельности. Охарактеризуйте элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности производственного предприятия.
3. Укажите роль и задачи коммерческой деятельности на современном этапе. Объясните роль государства в формировании рыночных отношений.

Тема №2. Субъекты коммерческих операций.

4. Дайте понятие о субъектах коммерческих операций. Классифицируйте фирмы по различным признакам классификации.
5. Охарактеризуйте субъектов коммерческих операций в Республике Беларусь.

Тема №3. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.

6. Охарактеризуйте основные элементы организации управления коммерческой деятельностью на предприятии.
7. Охарактеризуйте факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб.
8. Опишите и представьте структуру коммерческого отдела и отдела материально-технического снабжения предприятия. Охарактеризуйте основные функции коммерческой службы предприятия.
9. Охарактеризуйте систему передачи информации, обеспечивающую эффективность принятия решений, их контроля и координации.

Тема №4. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия.

10. Перечислите коммерческие операции, непосредственно приносящие доходы и косвенно влияющие на получение доходов. Охарактеризуйте факторы коммерческого успеха.
11. Охарактеризуйте систему показателей для оценки эффективности коммерческой деятельности.

Раздел 2. Коммерческая информация, коммерческий риск.

Тема №5. Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны.

12. Дайте понятие определению «Коммерческая информация». Опишите виды и источники коммерческой информации, требования, предъявляемые к ней.
13. Охарактеризуйте методы получения информации.

14. Укажите значение использования коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
15. Дайте определение понятию «Коммерческая тайна». Опишите порядок отнесения сведений к коммерческой тайне.
16. Опишите каналы утечки информации, организационные и технические направления защиты коммерческой тайны.

Тема №6. Коммерческий риск, его страхование.

17. Коммерческий риск: понятие, элементы и черты. Охарактеризуйте факторы, порождающие коммерческий риск.
18. Охарактеризуйте способы определения степени риска: статистический и экспертный. Опишите порядок страхования коммерческих операций.

Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятий по оптовым закупкам материальных ресурсов.

Тема №7. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами.

19. Охарактеризуйте виды планов материально-технического снабжения предприятий.
20. Охарактеризуйте порядок изучения рынка сырья и материалов, выбор стратегии снабжения.
21. Охарактеризуйте прямой и косвенный методы исследования рынков.

Тема №8. Планирование закупок материальных ресурсов.

22. Укажите исходные данные для определения материальной потребности.
23. Охарактеризуйте методы определения потребности предприятия в материальных ресурсах.
24. Опишите порядок разработки плана закупок, составления бюджета снабжения предприятия, анализа заготовительной сферы.

Тема №9. Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами.

25. Опишите лимитированный, сверхлимитный, нелимитированный отпуск материальных ресурсов. Укажите порядок определения лимита отпуска материалов цеху.
26. Охарактеризуйте документы для лимитированного отпуска материалов.

Тема №10. Выбор потенциальных поставщиков.

27. Охарактеризуйте источники оптовых закупок и классифицируйте поставщиков товаров по различным признакам классификации.
28. Опишите порядок поиска партнёров. Охарактеризуйте критерии предварительного и окончательного выбора поставщика.
29. Охарактеризуйте формы и методы оптовых закупок, их оформление.

Раздел 4. Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции.

Тема №11. Планирование сбыта продукции.

30. Дайте понятие определения «Сбыт продукции». Укажите его задачи и функции.
31. Охарактеризуйте каналы сбыта готовой продукции.
32. Опишите порядок планирования ассортимента продукции на основе исследования рынка.
33. Опишите порядок внедрения в производство новой продукции.
34. Опишите порядок прогнозирования объема сбыта (продаж). Охарактеризуйте виды и методы прогнозирования.
35. Опишите порядок формирования портфеля заказов.
36. Охарактеризуйте виды сбыта.

Тема №12. Организация коммерческой деятельности с покупателями.

37. Дайте понятие определению «Хозяйственные связи». Классифицируйте хозяйственные связи по различным признакам классификации.
38. Охарактеризуйте документы, регулирующие хозяйственные связи по поставкам товаров в Республике Беларусь.
39. Дайте понятие определения «Договор поставки», укажите его значение, отличительные особенности. Охарактеризуйте структуру договора поставки (приложите договор поставки).
40. Объясните порядок подготовки к заключению договора поставки. Охарактеризуйте порядок заключения договоров на основе инициативы сторон и обоюдного их согласия (коммерческих договоров).
41. Опишите договорные отношения на основе госзаказа по поставке товаров для государственных нужд.
42. Охарактеризуйте содержание разделов договора поставки (приложите договор поставки).
43. Опишите порядок изменения и расторжения договора поставки.
44. Укажите, в чём значение учёта и контроля исполнения договорных обязательств. Охарактеризуйте направления, по которым осуществляется анализ выполнения договорных обязательств.
45. Укажите обязательства поставщика и его ответственность при исполнении договоров поставки.
46. Укажите обязательства покупателя и его ответственность при исполнении договоров поставки.
47. Перечислите товарные документы и документы, удостоверяющие качество товара, применяемые при исполнении договоров поставки (приложите копию данных документов).

Тема №13. Организация оперативно-сбытовой работы.

48. Укажите порядок приёмки готовой продукции, подготовки продукции к отправке, отгрузке потребителям.
49. Раскройте сущность выбора оптимального вида транспорта, определения потребности в транспортных средствах с учётом их грузоподъёмности.
50. Укажите, в чём заключается деятельность агента по сбыту продукции.
51. Охарактеризуйте основные этапы планирования личной продажи.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

52. Предприятие выпускает продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Предприятие может купить эти изделия по цене 4 руб. за 1 единицу, либо изготовить их у себя. Переменные расходы составляют 3,2 руб. в расчете на 1 единицу комплектующих изделий, постоянные расходы равны 630 руб.

Определите, закупать ли комплектующие изделия у поставщика, либо изготавливать на предприятии. Для этого необходимо сравнить собственные затраты на производство комплектующих изделий с ценой поставщика. Решение оформить в таблице:

№ п/п	$Q_{ед.} = C / (S - V)$ ед.	$(V * Q + C)$ тыс. руб.	$(S * Q)$ тыс. руб.
1			
2			
3			

53. Фирма «Вымпел» выпускает на рынок изделия А. Производственные возможности фирмы позволяют ей изготовить указанные изделия в количестве 800 тыс. шт. в год. В то же время такую продукцию выпускают еще три предприятия — конкуренты фирмы «Вымпел». В предшествующем году фирма, изготовив 800 тыс. шт. изделий А, не смогла реализовать 100 тыс. шт., которые находятся на складе готовой продукции этой фирмы.

Определите:

- а) наиболее эффективную для данных условий рынка производственную программу изделия А с учетом спроса покупателей;
- б) рассчитайте потребность в материалах на изготовление изделия А в следующем (плановом) году, если известно, что на изготовление данного изделия требуются материалы M_1 , M_2 , M_3 , а установленная технология фирмы «Вымпел» предусматривает нормы расхода этих материалов на изделие в количестве 20 кг/шт., 25 кг/шт., 15 кг/шт

54,55,56. Обувная фабрика изготавливает мужские полуботинки с 38 по 46 размер определенного фасона. На основе изучения спроса покупателей установлены: общая годовая программа выпуска полуботинок данного фасона — 61 тыс. пар и удельный вес отдельных размеров в объеме производства. Нужно определить потребность обувной фабрики в коже для изготовления полуботинок. Другие данные для решения задачи представлены, в таблицах ниже.

Показатель	Размеры полуботинок								
	Вариант №54			Вариант №55			Вариант №56		
	38	39	40	41	42	43	44	45	46
Норма расхода кожи в дм ² на 1 пару обуви	11,5	12	12,5	13	13,5	14	15	15,5	16

Удельный вес отдельных размеров в объеме производства	4	9	22	30	18	10	4	2	1
---	---	---	----	----	----	----	---	---	---

Всего	Программа выпуска полуботинок мужских (пары)								
	В том числе по размерам								
	38	39	40	41	42	43	44	45	46
61000	2400	6000	13200	18000	10800	6000	2400	1200	1000

57. Фирма выпускает на рынок изделия А. Производственные возможности фирмы позволяют ей изготавливать указанные изделия в количестве 50 тыс. штук в год. Рассчитайте потребность в материалах на изготовление изделий А в плановом году, если известно, что на изготовление данного изделия требуются материалы № 1, № 2, № 3, а установленная технология фирмы предусматривает нормы расхода этих материалов на изделие в количестве 15 кг/шт., 20 кг/шт., 25 кг/шт.

58. Рассчитайте потребность цеха в металле на месяц, если программа выпуска - 4200 изделий. Чистый вес изделия - 9,5 кг, отходы - 10% от чистого веса. В незавершенном производстве на начало месяца - 110 шт., а цеховой запас материалов - 90 шт.

59. Определить плановый расход основных материалов в натуральном и денежном выражении по завозу железобетонных конструкций по следующей форме:

Материалы	Плановый объем продукции, куб.м.	Расход основных материалов					
		Цемент			Металл		
		На единицу изделия, кг.	На годовую программу, тонн	Стоимость годовой потребности, млн.руб.	На единицу изделия, кг.	На годовую программу, тонн	Стоимость годовой потребности, млн.руб.
Бетонные изделия	16000	250			3		
Бетон товарный	40000	300			-	-	
ИТОГО:		550			3		

Примечание: цена 1 тонны цемента- 200 руб., цена 1 тонны металла- 600 руб.

60. По плану завода предусмотрено за год изготовить 17000 изделий. Норма расхода металла на одно изделие 15 кг, технологические отходы - 1,5 кг. Определите:

- 1) Чистый вес одного изделия.
- 2) Общую потребность в металле на годовую программу.

61. Определить потребность кафе в основном сырье для выпуска 1800 порций бифштекса, 960 порций котлет «Аппетитные», 1400 порций котлет «Любительские». Норма расхода:

- мясо птицы на 1 порцию бифштекса - 152 гр.;
- свинина на 1 порцию котлет «Аппетитные» - 66 гр.;
- на 1 порцию котлет «Любительские» требуется 14 гр. свинины и 82 гр. говядины.

62. Остаток материалов на рабочих местах в бригаде к началу месяца составил 900 кг. Рабочими бригады в течение месяца из цеховой кладовой получено 5300 материалов, сдано на склад - 400 кг. За месяц выработано 5500 изделий при норме расхода 0,97 кг. Остаток материалов к концу месяца 630 кг. Определите экономию (перерасход) материалов (в натуральном и процентном выражении).

63. Рассчитать общую потребность в пиломатериалах для выпуска изделий на основе следующих данных:

№ п/п	Наименование материала	Ед. изм.	Изделие А Программа 2050		Изделие Б программа 2150		Изделие В программа 2000		Всего потребность
			норма	потребность	норма	потребность	норма	потребность	
1.	Пиломатериалы	м ³	0,01		0,05		0,15		

64. Рассчитать потребность мебельной фабрики в фанере на основе данных:

№ пп	Наименование материалов	Номера деталей	Норма расхода на одну деталь, м ³	Программа шт.	Потребность, м ³
1.	Фанера толщиной 5мм	135	0.003	1000	-
		185	0.006	500	-
		18	0,008	500	-

65. Рассчитать потребность в материалах для производства мотора 2Д100 по нормам расхода на мотор 2 х Д100 (базовое изделие):

Наименование материалов	Норма расхода на изделие	Программа производства изделия 2Д100	Коэффициент изменения потребности в	Потребность
Сталь мелкосортная	80	1000	0,9	-
Сталь тонколистовая	15	100	0,9	-

66. Предприятие производит изделия *B* из материала *X*. Норма расхода материала *X* на одно изделие *B* составляет 10 кг. Во II квартале требуется изготовить 5000 изделий. На складе предприятия на 1.04. находится 400 кг материала *X*, кроме того, в марте уже было заказано поставщику 650 кг указанного материала. Определите объем закупок материала *X* на II квартал.

67. Предприятие производит изделия *B* из материала *X*. Норма расхода материала *X* на одно изделие *B* составляет 10 кг. Во втором квартале требуется изготовить 8880 изделий *B*. На складе предприятия на 1 апреля находится 850 кг материала *X*, кроме того, в марте уже было заказано поставщику 1000 кг указанного материала. Определите объем закупок материала *X* на II квартал.

68. Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА – 67 толщиной 0,55 мм, программа выпуска этих изделий за один месяц – 750 ед. Норма расхода латунной ленты – 15 кг. На одно изделие. Материалы завозятся в цех 1 раз в 5 суток, остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100 кг. Нужно определить лимит цеху на латунную ленту ЛА – 67 в расчете на месяц работы.

69. Фирма выпускает на рынок изделия *A*. Производственные возможности фирмы позволяют ей изготавливать указанные изделия в количестве 65 тыс. штук в год. Рассчитайте потребность в материалах на изготовление изделий *A* в плановом году, если известно, что на изготовление данного изделия требуются материалы № 1, № 2, № 3, а установленная технология фирмы предусматривает нормы расхода этих материалов на изделие в количестве 14 кг/шт., 18 кг/шт., 23 кг/шт.

70. Предприятие производит продукцию одного наименования, спрос на которую эластичен. Рыночная цена за единицу продукции за отчетный месяц составила 2,5 руб. Переменные расходы в расчете на одно изделие 1,25 руб. общая величина постоянных расходов 2,3 тыс. руб., точка безубыточности предприятия равна 4,6 тыс. руб. или 1840 изделий.

Покупатель делает дополнительный заказ предприятию произвести 400 изделий по цене 2 руб. за единицу. Следует ли предприятию принять дополнительный заказ на 400 изделий по цене 2 руб.?

71. После тщательного исследования рынка руководство предприятия поставило цель: увеличить объем реализации продукции на 50% за счет снижения продажной цены единицы продукции на 2 рубля.

Необходимо: провести анализ, выполнить расчеты и установить, выгодны ли для предприятия предполагаемые действия руководства, если известно, что предприятие продает ежегодно по 9000 единиц изделий *A* по цене 15 руб. за единицу. Переменные расходы в расчете на единицу продукции (*V* уд) составляют 8 руб. Постоянные расходы предприятия (*C*) равны 60000 руб.

72. После тщательного исследования рынка руководство предприятия поставило цель: увеличить объем реализации продукции на 30% за счет увеличения расходов на рекламу на 5000 рублей. Необходимо: провести анализ, выполнить расчеты и установить, выгодны ли для предприятия предполагаемые действия руководства, если известно, что предприятие продает ежегодно по 10000 единиц изделий А по цене 18 руб. за единицу. Переменные расходы в расчете на единицу продукции (V уд) составляют 9 руб. Постоянные расходы предприятия (C) равны 85000 руб.

73. Рассчитайте коэффициент оборачиваемости запасов годовой продукции ОАО ППТО «Полесье» за I квартал текущего года на основании приведенных данных: объем реализованной продукции за I квартал текущего года ОАО ППТО «Полесье» составил 13,2 тыс. руб., а средний запас готовой продукции за указанный период – 15,3 тыс. руб. Сделайте выводы.

74. Определите процент выполнения договорных обязательств ОАО ППТО «Полесье» перед покупателями в I квартале текущего года, если объем поставок продукции предприятием за анализируемый период в соответствии с заключенными договорами – 19,6 тыс. руб., а объем недопоставки продукции за этот же период составил – 1,2 тыс. руб. Сделайте выводы.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ
ЗАДАНИЙ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

52. Вырабатывая стратегию снабжения, предприятие должно сравнивать собственные затраты на производство необходимых деталей или комплектующих изделия, обозначаемые как

$$(V*Q+C),$$

где V — переменные расходы предприятия в расчете на единицу комплектующих изделий; C — постоянные расходы предприятия.

с ценой поставщика, обозначаемой как

$$(S*Q),$$

где S — цена покупки единицы комплектующих изделий; Q — количество комплектующих изделий, необходимых для выпуска запланированного объема продукции.

Воспользовавшись условием равенства затрат предприятия обоих вариантов (закупать или производить), представленного уравнением $V*Q + C = S*Q$, и решив его относительно Q получим

$$Q = C / (S - V)$$

При полученном значении Q затраты на закупку комплектующих изделий у поставщика и на их производство на предприятии, равны. Определяя издержки предприятия на изготовление комплектующих изделий, а также затраты на их закупку у поставщика при разных значениях Q , можно выработать стратегию снабжения.

53. При определении наиболее приемлемой для условий рынка производственной программы изделий A следует учитывать спрос покупателей на эти изделия, а также имеющуюся на складе продукцию, не реализованную в предшествующие периоды.

Потребность в материалах определяется в натуральных единицах путём умножения норм расхода каждого материала на объём производимой продукции.

54-65. Для определения потребности в материальных ресурсах необходимо использовать *нормативный метод*, основанный на нормах расхода и программе выпуска продукции или выполнения работ:

$$V = \sum_{i=1}^m N_i * Q_i,$$

где V - потребность в материале; N_i - норма расхода материала на единицу продукции (или выполнения работы); Q_i — объём выпуска i -го изделия (или

выполнения работы); m — количество изделий или видов работ, при производстве которых требуется данный материал.

66-67. Объем закупок определяется по формуле:

$$L_3 = V - O_H + Z_K - M_3,$$

где L_3 — объем закупок определенного вида сырья или материалов за установленный период времени; V — потребность предприятия в материале (или сырье) за определенный период; O_H — остаток (запас) материала на складе отдела снабжения на начало периода; Z_K — запас материала на складе на конец периода; M_3 — заказанная поставщику, но не поступившая на склад отдела снабжения предприятия партия материала.

68. Лимит цеху на латунную ленту ЛА – 67 на месяц рассчитывается по формуле:

$$L_{ц} = V_{ц} + Z - O_{ф}$$

где $V_{ц}$ — потребность цеха в определенном материале для изготовления необходимой продукции или выполнения работы; Z — запас материала, который постоянно находится в цехе (определяется как $C \cdot t$, где t — интервал времени между отдельными поставками материала в цех; C — среднесуточное потребление материала в цехе); $O_{ф}$ — фактический остаток неизрасходованного материала на начало того периода, на который установлен лимит.

69. Для определения потребности в материальных ресурсах необходимо использовать *нормативный метод*, основанный на нормах расхода и программе выпуска продукции или выполнения работ:

$$V = \sum_{i=1}^m N_i \cdot Q_i,$$

где V — потребность в материале; N_i — норма расхода материала на единицу продукции (или выполнения работы); Q_i — объем выпуска i -го изделия (или выполнения работы); m — количество изделий или видов работ, при производстве которых требуется данный материал.

70. Расчёт оформите в виде таблицы 1:

Таблица 1

Показатели	Расчёт	Сумма, тыс.руб.
1.Выручка от реализации		
2.Переменные расходы		
3.Постоянные расходы		
4.Прибыль от реализации		

71-72. В данном случае следует сравнить два варианта: 1-й — до проведения мероприятий, направленных на увеличение объема реализации изделий В; 2-й — после проведения мероприятий, намеченных руководством предприятия. 2-й вариант будет выгоден в том случае, если увеличение объема реализации приведет к росту чистой прибыли предприятия.

Для определения чистой прибыли по каждому из вариантов рассчитываются показатели: объем реализации изделий В, переменные расходы предприятия, маржинальная прибыль. Показатели сравниваемых вариантов представьте в табл. 1.

Таблица 1. Сравнение вариантов, тыс. руб.

Показатели	1вариант	2вариант	Разница
Объем реализации			
Переменные расходы			
Постоянные расходы			
Маржинальная			
Чистая прибыль			

73. Коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции ($K_{об.}$) определяется по формуле:

$$K_{об.} = P/Z ,$$

где P – объем реализованной продукции за определённый период, тыс. руб.;
 Z – средний запас готовой продукции за указанный период, тыс.руб.

74. Процент выполнения договорных обязательств ($\Pi_{в.}$) рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{в.} = ((O_{п.д.} - O_{н.}) / O_{п.д.}) * 100\% ,$$

где $O_{п.д.}$ – объем поставок продукции предприятием за определённый период в соответствии с заключёнными договорами, $O_{н.}$ – объем недопоставки продукции за определённый период.

ТЕМЫ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ УЧАЩИМИСЯ В МЕЖСЕССИОННЫЙ ПЕРИОД

Тема 1.2.Субъекты коммерческих операций.

- Сущность и классификация субъектов коммерческих операций.
- Классификация фирм.
- Субъекты коммерческих операций в Республике Беларусь.

Тема 1.3.Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.

- Факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб.
- Структура коммерческого отдела и отдела материально-технического снабжения.

Тема 2.1.Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны.

- Каналы утечки информации.
- Организационные и технические направления защиты коммерческой тайны.

Тема 3.3.Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами.

- Документы для лимитированного отпуска материалов.

Тема 4.1.Планирование сбыта товаров.

- Виды сбыта.

Тема 1.2.Субъекты коммерческих операций.

- Сущность и классификация субъектов коммерческих операций.
- Классификация фирм.
- Субъекты коммерческих операций в Республике Беларусь.

Субъект коммерческих операций – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающиеся торговлей и зарегистрированные в установленном порядке.

В соответствии с международной классификацией субъекты коммерческих правоотношений делятся на четыре группы:

• фирмы;	• союзы
предпринимателей; | • государственные органы; | • общественные организации. |
|----------|------------------------------|---------------------------|-----------------------------|

Классификация фирм

По правовому положению		
1. единоличными	2. объединениями предпринимателей	
	2.1. объединение лиц	2.2. объединение капиталов

По характеру собственности		
1. негосударственные	2. государственные	
	2.1. чисто государственные	2.2. смешанные

По принадлежности капитала		
1. национальные	2. иностранные	3. смешанные

По целям объединения, степени самостоятельности				
1. картели	2. тресты	3. концерны	4. холдинговые компании	5. финансовые группы

По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций						
1. промышленные	2. транспортные	3.	4.	5.	6.	7.

Тема 1.3. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.

- Факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб.
- Структура коммерческого отдела и отдела материально-технического снабжения.

Факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб	
1. Рыночные	- это фактическая емкость и потенциал рынка, на котором работает предприятие, тип рынка, конъюнктура рынка, сегменты рынка, освоенные предприятием, территориальные границы рынка, состояние инфраструктуры, уровень конкуренции, отношение покупателей к товарам, производимым предприятием.
2. Экономические	-
3. Технические	-
4. Организации производства	-
5. Виды каналов сбыта	-

6. Виды закупок материальных ресурсов	-
--	---

Коммерческая служба предприятия

Отдел маркетинга	Отдел сбыта	Отдел закупок	Отдел ВЭД
<ul style="list-style-type: none"> Исследование и прогнозирование товарного рынка;; 	<ul style="list-style-type: none"> Установление коммерческих взаимоотношений с покупателями;; 	<ul style="list-style-type: none"> Исследование рынка;; 	<ul style="list-style-type: none"> Исследование внешних рынков и их инфраструктуры;;

Тема 2.1. Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны.

- Каналы утечки информации.
- Организационные и технические направления защиты коммерческой тайны.

Каналы утечки информации

Формальные:	Неформальные:
- ... -.....	- ... -.....

Средства защиты коммерческой тайны

<i>1) административно-организационные:</i>	<i>2) технические средства защиты коммерческой информации:</i>	<i>3) криптографические меры защиты</i>
- морально-этические нормы; - -	- физические средства защиты: замки, решетки, механические и электронные средства охраны помещений; -	- шифровка; -

Меры защиты коммерческой тайны:

- работа с кадрами.
- формирование нормативной базы (приказы, инструкции, договора,

соглашения);

- ограничение доступа к секретной информации;
- воспитание кадров (обучение правилам хранения и защиты информации, стимулирование и т.д.);
- соблюдение

Тема 3.3. Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами.

- Документы для лимитированного отпуска материалов.

Документы для лимитированного отпуска материалов	Характеристика
1. Лимитные ведомости	- применяются в тех производствах, где имеет место большая номенклатура потребляемых материальных ресурсов. Лимитные ведомости составляются в двух экземплярах на несколько номенклатурных позиций материала, один экземпляр лимитной ведомости отправляется на склад, второй в цех.....
2. Лимитно-заборные карты	-
3. Лимитные карты	-.....
4. Расходные фондовые ордера	-.....
5. План-карты	-.....
6. Требования	-...

Тема 4.1. Планирование сбыта товаров.

- Виды сбыта.

Виды сбыта	Характеристика		
		достоинства	недостатки
1.Прямой сбыт	Производитель продукции вступает в непосредственные отношения с потребителями без привлечения посредников.	- контроль процесса со стороны производителя; -	- высокие затраты на создание собственной сбытовой сети; -
2.Косвенный сбыт			
3.Интенсивный сбыт			
4.Селективный сбыт			
5.Нацеленный сбыт			
6.Ненацеленный сбыт			

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Раздел и тема	Количество часов	
	Все го	В т. ч. на практические занятия
1	2	3
Введение	1	
Раздел 1. Общие сведения о коммерческой деятельности	11	2
1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности	3	
1.2. Субъекты коммерческих операций	2	
1.3. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии	2	
1.4. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятий	4	
<i>Практическое занятие №1</i> Анализ влияния коммерческой деятельности на результаты работы предприятия.		2
Раздел 2. Коммерческая информация, коммерческий риск.	10	2
2.1. Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны.	6	
2.2. Коммерческий риск, его страхование.	4	
<i>Практическое занятие №2</i> Определение степени коммерческого риска, разработка мероприятий по его снижению.		2
Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятий по оптовым закупкам материальных ресурсов.	31	14
3.1. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами.	2	
3.2. Планирование закупок материальных ресурсов.	14	
3.3. Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами.	6	
3.4. выбор потенциальных поставщиков.	8	
<i>Практическое занятие №3</i> Определение потребности в материальных ресурсах на производственно-эксплуатационные нужды.		2
<i>Практическое занятие №4</i> Определение потребности в топливе, инструменте, резинотехнических и других изделиях.		2
<i>Практическое занятие №5</i> Определение объема закупок материалов.		2

<i>Практическое занятие №6</i> Определение лимита отпуска материалов цеху.		2
<i>Практическое занятие №7</i> Оформление документов по отпуску материалов в цехи предприятия.		2
<i>Практическое занятие №8</i> Выбор потенциального поставщика продукции.		2
<i>Практическое занятие №9</i> Учёт выполнения договоров по поставкам товаров.		2
Обязательная контрольная работа №1	1	
Раздел 4. Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции.	41	20
4.1. Планирование сбыта продукции.	7	
4.2. Организация коммерческой деятельности с покупателями.	22	
4.3. Организация оперативно-сбытовой работы.	12	
<i>Практическое занятие №10</i> Определение эффективного канала и вида сбыта продукции.		2
<i>Практическое занятие №11</i> Составление коммерческих предложений.		2
<i>Практическое занятие №12</i> Выбор оптимальных условий поставки продукции.		2
<i>Практическое занятие №13</i> Составление договора поставки.		4
<i>Практическое занятие №14</i>		2
<i>Практическое занятие №15</i> Составление спецификаций к договорам и протокола разногласий.		2
<i>Практическое занятие №16</i> Определение договорного тарифа на перевозку продукции.		2
<i>Практическое занятие №17</i> Составление документации по отгрузке продукции.		2
<i>Практическое занятие №18</i> Планирование личной продажи продукции.		2
Раздел 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности.	68	30
5.1. Понятие коммерческо-посреднической деятельности. Её участники.	10	
5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.	8	
5.3. Оптовые ярмарки и выставки.	8	
5.4. Аукционная торговля.	8	
5.5. Организация биржевой торговли.	14	

Обязательная контрольная работа №2	1	
5.6. коммерческая работа по розничной продаже товаров.	7	
5.7. организация фирменной торговли и сервиса.	12	
<i>Практическое занятие №19</i> Составление договора комиссии.		2
<i>Практическое занятие №20</i> Составление договора поручения.		2
<i>Практическое занятие №21</i> Составление договора на агентское обслуживание.		2
<i>Практическое занятие №22</i> Выбор рациональной формы и метода оптовой продажи товаров.		2
<i>Практическое занятие №23</i> Оформление документации по организации и проведению оптовых ярмарок.		2
<i>Практическое занятие №24</i> Проведение презентации продукции.		2
<i>Практическое занятие №25</i> Оформление документации по подготовке и проведению аукциона.		2
<i>Практическое занятие №26</i> Оформление аукционного соглашения.		2
<i>Практическое занятие №27</i> Определение котировки товаров и ценных бумаг. Оформление биржевой сделки.		2
<i>Практическое занятие №28</i> Определение курса ценных бумаг. Проведение расчетов по срочным сделкам.		2
<i>Практическое занятие №29</i> Использование биржевой терминологии.		2
<i>Практическое занятие №11</i> Составление коммерческих предложений.		2
<i>Практическое занятие №12</i> Выбор оптимальных условий поставки продукции.		2
<i>Практическое занятие №13</i> Составление договора поставки.		4
<i>Практическое занятие №14</i>		2
<i>Практическое занятие №15</i> Составление спецификаций к договорам и протокола разногласий.		2
<i>Практическое занятие №16</i>		2

Определение договорного тарифа на перевозку продукции.		
<i>Практическое занятие №17</i> Составление документации по отгрузке продукции.		2
<i>Практическое занятие №18</i> Планирование личной продажи продукции.		2
Раздел 5. Организация коммерческо-посреднической деятельности.	68	30
5.1. Понятие коммерческо-посреднической деятельности. Её участники.	10	
5.2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.	8	
5.3. Оптовые ярмарки и выставки.	8	
5.4. Аукционная торговля.	8	
5.5. Организация биржевой торговли.	14	
Обязательная контрольная работа №2	1	
5.6. коммерческая работа по розничной продаже товаров.	7	
5.7. организация фирменной торговли и сервиса.	12	
<i>Практическое занятие №19</i> Составление договора комиссии.		2
<i>Практическое занятие №20</i> Составление договора поручения.		2
<i>Практическое занятие №21</i> Составление договора на агентское обслуживание.		2
<i>Практическое занятие №22</i> Выбор рациональной формы и метода оптовой продажи товаров.		2
<i>Практическое занятие №23</i> Оформление документации по организации и проведению оптовых ярмарок.		2
<i>Практическое занятие №24</i> Проведение презентации продукции.		2
<i>Практическое занятие №25</i> Оформление документации по подготовке и проведению аукциона.		2
<i>Практическое занятие №26</i> Оформление аукционного соглашения.		2
<i>Практическое занятие №27</i> Определение котировки товаров и ценных бумаг. Оформление биржевой сделки.		2
<i>Практическое занятие №28</i> Определение курса ценных бумаг. Проведение расчетов по срочным сделкам.		2
<i>Практическое занятие №29</i> Использование биржевой терминологии.		2

<i>Практическое занятие №30</i> Определение эффективной формы продажи товаров.		2
<i>Практическое занятие №31</i> Выбор способов увеличения объёмов продажи товаров.		2
<i>Практическое занятие №32</i> Применение законодательных норм по защите прав потребителей.		2
<i>Практическое занятие №33</i> Защита прав потребителей при продаже товаров. Решение задач.		2
Курсовое проектирование	20	
Итого	182	68

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

Раздел 1. Общие сведения о коммерческой деятельности

Тема №1. Сущность и задачи коммерческой деятельности.

1. Дайте понятие о коммерческой деятельности. Сформулируйте принципы коммерческой деятельности.
2. Дайте понятие об объектах и субъектах коммерческой деятельности. Охарактеризуйте элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности производственного предприятия.
3. Укажите роль и задачи коммерческой деятельности на современном этапе. Объясните роль государства в формировании рыночных отношений.

Тема №2. Субъекты коммерческих операций.

4. Дайте понятие о субъектах коммерческих операций. Классифицируйте фирмы по различным признакам классификации.
5. Охарактеризуйте субъектов коммерческих операций в Республике Беларусь.

Тема №3. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятии.

6. Охарактеризуйте основные элементы организации управления коммерческой деятельностью на предприятии.
7. Охарактеризуйте факторы, влияющие на организационную структуру коммерческих служб.
8. Опишите и представьте структуру коммерческого отдела и отдела материально-технического снабжения предприятия. Охарактеризуйте основные функции коммерческой службы предприятия.
9. Охарактеризуйте систему передачи информации, обеспечивающую эффективность принятия решений, их контроля и координации.

Тема №4. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы предприятия.

10. Перечислите коммерческие операции, непосредственно приносящие доходы и косвенно влияющие на получение доходов. Охарактеризуйте факторы коммерческого успеха.
11. Охарактеризуйте систему показателей для оценки эффективности коммерческой деятельности.

Раздел 2. Коммерческая информация, коммерческий риск.

Тема №5. Понятие коммерческой информации, коммерческой тайны.

12. Дайте понятие о коммерческой информации. Опишите виды и источники коммерческой информации, требования, предъявляемые к ней.
13. Охарактеризуйте методы получения информации.

14. Укажите значение использования коммерческой информации для принятия коммерческих решений.
15. Дайте определение понятию «коммерческая тайна». Опишите порядок отнесения сведений к коммерческой тайне.
16. Опишите каналы утечки информации, организационные и технические направления защиты коммерческой тайны.

Тема №6. Коммерческий риск, его страхование.

17. Коммерческий риск: понятие, элементы и черты. Охарактеризуйте факторы, порождающие коммерческий риск.
18. Охарактеризуйте способы определения степени риска: статистический и экспертный. Опишите порядок страхования коммерческих операций.

Раздел 3. Коммерческая деятельность предприятий по оптовым закупкам материальных ресурсов.

Тема №7. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами.

19. Охарактеризуйте виды планов материально-технического снабжения предприятий.
20. Охарактеризуйте порядок изучения рынка сырья и материалов, выбор стратегии снабжения.
21. Охарактеризуйте прямой и косвенный методы исследования рынков.

Тема №8. Планирование закупок материальных ресурсов.

22. Укажите исходные данные для определения материальной потребности.
23. Охарактеризуйте методы определения потребности предприятия в материальных ресурсах.
24. Опишите порядок разработки плана закупок, составления бюджета снабжения предприятия, анализа заготовительной сферы.

Тема №9. Обеспечение цехов предприятия материальными ресурсами.

25. Опишите лимитированный, сверхлимитный, нелимитированный отпуск материальных ресурсов. Укажите порядок определения лимита отпуска материалов цеху.
26. Охарактеризуйте документы для лимитированного отпуска материалов.

Тема №10. Выбор потенциальных поставщиков.

27. Охарактеризуйте источники оптовых закупок и классифицируйте поставщиков товаров по различным признакам классификации.
28. Опишите порядок поиска партнёров. Охарактеризуйте критерии предварительного и окончательного выбора поставщика.
29. Охарактеризуйте формы и методы оптовых закупок, их оформления

Раздел 4. Коммерческая деятельность предприятия по сбыту продукции.

Тема №11. Планирование сбыта продукции.

30. Дайте понятие о сбыте продукции, Укажите его задачи и функции.
31. Охарактеризуйте каналы сбыта готовой продукции.
32. Опишите порядок планирования ассортимента продукции на основе исследования рынка.
33. Опишите порядок внедрения в производство новой продукции.
34. Опишите порядок прогнозирования объема сбыта (продаж). Охарактеризуйте виды и методы прогнозирования.
35. Опишите порядок формирования портфеля заказов.
36. Охарактеризуйте виды сбыта.

Тема №12. Организация коммерческой деятельности с покупателями.

37. Дайте понятие определению «хозяйственные связи». Классифицируйте хозяйственные связи по различным признакам классификации.
38. Охарактеризуйте документы, регулирующие хозяйственные связи по поставкам товаров в Республике Беларусь.
39. Дайте понятие о договоре поставки, укажите его значение, отличительные особенности. Охарактеризуйте структуру договора поставки (приложите договор поставки).
40. Объясните порядок подготовки к заключению договора поставки. Охарактеризуйте порядок заключения договоров на основе инициативы сторон и обоюдного их согласия (коммерческих договоров).
41. Опишите договорные отношения на основе госзаказа по поставке товаров для государственных нужд.
42. Охарактеризуйте содержание разделов договора поставки (приложите договор поставки).
43. Опишите порядок изменения и расторжения договора поставки.
44. Укажите, в чём значение учёта и контроля исполнения договорных обязательств. Охарактеризуйте направления, по которым осуществляется анализ выполнения договорных обязательств.
45. Укажите обязательства поставщика и его ответственность при исполнении договоров поставки.
46. Укажите обязательства покупателя и его ответственность при исполнении договоров поставки.
47. Перечислите товарные документы и документы, удостоверяющие качество товара, применяемые при исполнении договоров поставки (приложите копию данных документов).

Тема №13. Организация оперативно-сбытовой работы.

48. Укажите порядок приёма готовой продукции, подготовки продукции к отправке, отгрузке потребителям.
49. Раскройте сущность выбора оптимального вида транспорта, определения потребности в транспортных средствах с учётом их грузоподъёмности.
50. Укажите, в чём заключается деятельность агента по сбыту продукции.
51. Охарактеризуйте основные этапы планирования личной продажи.

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. Коммерческая деятельность. Практикум: / С.И. Башаримова, М.В. Дасько. - Минск: Белкоопсоюз, 2011
4. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление / Р.И. Бунеева – Ростов на Дону: Феникс, 2012
5. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - Мн.: «Вышэйшая школа», 2010
6. Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность производственного предприятия: курс лекций для студентов экономических специальностей / О.В. Пигунова. – Гомель: УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2005

ТЕХНИЧЕСКИЕ НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

1. О государственных закупках товаров (работ, услуг): Закон Респ. Беларусь от 13.07. 2012 г. № 419-3 // 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. № 128-3 // 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