

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ФИЛИАЛ УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»
«ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЛЕСНОЙ КОЛЛЕДЖ»

«Коммерческая деятельность»

наименование учебной дисциплины

**Методические указания по изучению учебной дисциплины
и выполнению домашней контрольной работы**
для учащихся заочной формы получения образования III курса, **группа ЭЗ-31**
направление специальности 2-25 01 10-01 «Коммерческая деятельность
(экономическая деятельность и услуги)»
специализации 2-25 01 10-01 24 «Информационное обеспечение бизнеса»

г. Полоцк
2021

Материалы составлены в соответствии с учебной программой по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность», специальности 2-25 01 10-01 «Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги)», специализации 2-25 01 10-01 24 «Информационное обеспечение бизнеса», утверждённой ректором БГТУ 10.08.2021г.

Обсуждены на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных дисциплин

Протокол №__ от «__» _____ 20__ г.

Председатель цикловой комиссии _____ Е.А.Конаш

Разработчик: Блинкова Н.В., преподаватель 1-й квалификационной категории.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Коммерческая деятельность является одним из важнейших элементов механизма управления экономическими отношениями.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» знакомит учащихся с процессами совершаемыми при обмене, купле-продаже товаров и услуг. Она призвана дать учащимся знания о методах и подходах к организации коммерческих операций, о процедуре их подготовки, оформлении и этапах исполнения.

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» учащиеся должны знать на уровне представления:

– НПА Республики Беларусь, регламентирующие коммерческую деятельность;

- содержание, принципы, задачи коммерческой деятельности;
- современные подходы к формированию ассортимента товаров;
- содержание, задачи и принципы организации закупочной работы;
- методы стимулирования продаж, основные направления рекламно-информационной деятельности;

знать на уровне понимания:

– порядок организации и методы управления коммерческой деятельностью в организации или ее структурном подразделении;

– задачи и функции специалистов коммерческой службы организации или ее структурного подразделения;

– источники и методы получения коммерческой информации, содержание коммерческой тайны и способы обеспечения ее защиты;

– факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения, способы определения степени риска;

– методы определения потребности организации в материальных (товарных) ресурсах;

– способы организации хозяйственных связей; этапы ведения договорной работы, содержание договора;

– содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, в торгово-посредническом звене;

– организацию оперативно-сбытовой работы в организации; факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения;

уметь:

– применять нормы права, регламентирующие организацию и ведение коммерческой деятельности;

– выявлять и оценивать риски в условиях работы организации или ее структурного подразделения;

– определять степень коммерческого риска, разрабатывать мероприятия по его снижению;

– определять потребность в товарных (материальных) ресурсах;

– анализировать соблюдение ассортиментной политики организации и обосновывать принятие коммерческих решений по формированию

ассортимента;

- обосновывать выбор потенциального поставщика продукции;
- определять эффективный канал и вид сбыта продукции;
- составлять различные виды договорной документации;
- анализировать и оценивать условия поставки, изменять и дополнять условия договора поставки товаров;
- определять эффективную форму оптовой и розничной продажи товаров;
- оформлять документацию по организации и проведению ярмарок, выставок, аукционов, биржевых торгов;
- анализировать состояние товарных ресурсов и принимать обоснованные решения по их оптимизации;
- анализировать влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации.

Предусмотрено выполнение 2(двух) домашних контрольных работ.

На курсовое проектирование отводится – 16 а/ч.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Раздел, темы	Количество учебных часов				Время на самостоятельную работу учащихся
	Всего	В том числе			
		Установочные	Обзорные	Лабораторные, практические	
1	2	3	4	5	6
V семестр					
Введение	2	-	-	-	2
1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	4	-	2	-	2
2. Коммерческая информация и коммерческая тайна	6	-	2	-	4
3. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка	4	-	-	-	4
4. Планирование закупок материальных (товарных) ресурсов	10	-	2	2	6
5. Формирование ассортимента товаров	11	-	2	-	9
6. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров	30	-	6	2	22
7. Организация оперативно-сбытовой работы и коммерческо-посреднической деятельности	18	-	4	2	12
8. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам	22	-	2	2	18
Итого			20	8	
Домашняя контрольная работа №1					
VI семестр					
9. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже	17	-	2	2	13

товаров					
10. Рекламно-информационная деятельность организаций	6	-	2	-	4
11. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы организации	8	-	-	-	8
Курсовое проектирование	16	-	-	-	-
Итого			4	2	
Домашняя контрольная работа №2					

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ РАЗДЕЛОВ, ТЕМ ПРОГРАММЫ

Изучение дисциплины “Коммерческая деятельность” осуществляется учащимися самостоятельно, используя рекомендованную в данных методических указаниях литературу.

В соответствии с учебной программой, в тематический план курса вошли следующие темы:

Введение

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности
2. Коммерческая информация и коммерческая тайна
3. Организация изучения покупательского спроса и конъюнктуры рынка
4. Планирование закупок материальных (товарных) ресурсов
5. Формирование ассортимента товаров
6. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров
7. Организация оперативно-сбытовой работы и коммерческо-посреднической деятельности
8. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам
9. Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров
10. Рекламно-информационная деятельность организаций
11. Влияние коммерческой деятельности на конечные результаты работы организации

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте понятие, определите роль и задачи коммерческой деятельности на современном этапе.
2. Оцените операции и принципы коммерческой деятельности
3. Выделите основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности и дайте их характеристику.
4. Объясните сущность и дайте классификацию субъектам коммерческих операций.
5. Дайте классификацию фирм.
6. Изложите структуру и определите задачи коммерческих служб
7. Сформулируйте задачи и функции отдельных подразделений коммерческих служб.
8. Охарактеризуйте структуру отдела материально-технического снабжения.
9. Выявите коммерческие операции непосредственно приносящие доходы и косвенно влияющие на получение дохода.
10. Покажите влияние коммерческой деятельности на эффективность производства.
11. Выявите факторы коммерческого успеха.
12. Охарактеризуйте показатели оценки эффективности коммерческой деятельности производителя.

13. Охарактеризуйте показатели оценки конкурентоспособности производителя.
14. Дайте понятие о коммерческой информации, укажите источники получения и выявите требования, предъявляемые к информационной базе.
15. Дайте понятие коммерческой тайны и укажите средства её защиты.
16. Дайте понятие коммерческого риска и изложите факторы, порождающие коммерческий риск.
17. Раскройте страхование коммерческих операций, сущность, виды и порядок оформления.
18. Изложите сущность планирования и назовите виды планов материально-технического снабжения.
19. Оцените изучение рынка сырья и материалов
20. Укажите исходные данные для определения материальной потребности
21. Охарактеризуйте методы определения потребностей предприятий в материальных ресурсах.
22. Раскройте особенности определения потребности в материальных ресурсах методом прямого счета, методом аналогии и по типовым представителям, методом динамических коэффициентов.
23. Раскройте особенности определения потребности во вспомогательных материалах.
24. Изложите порядок разработки плана закупок. Раскройте определение вида закупок.
25. Оцените составление бюджета снабжения предприятия.
26. Охарактеризуйте коммерческую работу по закупкам материальных ресурсов.
27. Изложите содержание работы по организации снабжения цехов материальными ресурсами.
28. Раскройте порядок установления лимита отпуска материалов цехам предприятий. Опишите документы для лимитированного отпуска материалов цехам и укажите особенности их применения.
29. Раскройте способы доставки материальных ресурсов в цехи.
30. Установите источники оптовых закупок и поставщиков товаров. Оцените поиск потенциального поставщика
31. Укажите этапы выбора потенциальных поставщиков и определите критерии предварительного и окончательного выбора поставщика.
32. Охарактеризуйте коммерческую работу по сбыту произведенной продукции.
33. Дайте понятие сбыта продукции, сформулируйте его задачи, укажите каналы сбыта.
34. Опишите сущность планирования ассортимента продукции на основе исследования рынка.
35. Опишите порядок внедрения в производство новой продукции.
36. Охарактеризуйте виды и методы прогнозирования объёма сбыта.
37. Раскройте сущность хозяйственных связей и их классификацию.

38. Перечислите нормативные акты, регулирующие поставки товаров и их содержание.
39. Раскройте содержание договора поставки.
40. Охарактеризуйте разделы договора поставки.
41. Опишите суть преддоговорной работы.
42. Раскройте суть договорных отношений на основе госзаказа.
43. Опишите порядок заключения договоров по инициативе сторон.
44. Опишите порядок изменения, дополнения и расторжения договора.
45. Раскройте суть контроля за исполнением договоров.
46. Опишите документы, применяемые при отгрузке продукции.
47. Раскройте понятие посредничества и целесообразность использования посредников.
48. Охарактеризуйте виды посредников.
49. Раскройте понятие оптовой торговли, её задачи и принципы.
50. Охарактеризуйте транзитную форму оптовой продажи товаров.
51. Изложите суть складской формы оптовой продажи товаров.
52. Охарактеризуйте методы оптовой продажи товаров при складском обороте.
53. Изложите порядок продажи товаров через магазин - склад.
54. Охарактеризуйте оптовые рынки, торги (тендеры), торговые дома
55. Раскройте отличительные черты и классификационные признаки ярмарочной торговли.
56. Раскройте понятие аукциона, его задачи и типы.
57. Изложите порядок организации и подготовки аукциона.
58. Опишите порядок оформления аукционной сделки и расчетов за приобретенный товар.
59. Раскройте понятие биржевой торговли, её задачи и укажите виды бирж.
60. Охарактеризуйте виды биржевых сделок.
61. Опишите механизм торгов на товарной бирже.
62. Раскройте содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
63. Охарактеризуйте виды розничной торговой сети, дайте их характеристику.
64. Раскройте понятие специализации и типизации магазинов.
65. Опишите формы розничной продажи товаров
66. Охарактеризуйте способы увеличения объемов продаж (методы стимулирования продаж).

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЮ

Варианты контрольной работы №1

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

	9	3	4	5	6	7	8	1	10	11	12
		20	21	22	23	24	25	9	27	28	29
		37	38	39	40	41	42	26	44	45	36
		55	56	47	48	49	50	43	52	53	54
		46	47	52	53	54	48	51	49	50	51

ВОПРОСЫ ДЛЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №1

1. Дайте понятие, определите роль и задачи коммерческой деятельности на современном этапе.
2. Выделите основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности и дайте их характеристику.
3. Объясните сущность и дайте классификацию субъектам коммерческих операций.
4. Дайте классификацию организаций субъектов коммерческих операций.
5. Изложите структуру и определите задачи коммерческих служб
6. Сформулируйте задачи и функции отдельных подразделений коммерческих служб.
7. Охарактеризуйте структуру отдела материально-технического снабжения.
8. Опишите коммерческие операции непосредственно приносящие доходы и косвенно влияющие на получение дохода.
9. Раскройте влияние коммерческой деятельности на эффективность производства.
10. Охарактеризуйте факторы коммерческого успеха.
11. Дайте понятие о коммерческой информации, укажите источники получения и выявите требования, предъявляемые к информационной базе.
12. Охарактеризуйте информацию о требованиях рынка к товару.
13. Охарактеризуйте информацию о конъюнктуре рынка.
14. Охарактеризуйте информацию о покупателях и мотивах покупок
15. Охарактеризуйте информацию о конкурентной среде.
16. Дайте понятие коммерческой тайны и укажите средства её защиты.
17. Дайте понятие коммерческого риска и изложите факторы, порождающие коммерческий риск.
18. Раскройте способы определения степени риска и укажите мероприятия по его снижению.
19. Изложите сущность планирования и назовите виды планов материально-технического снабжения.
20. Охарактеризуйте методы определения потребностей предприятий в материальных ресурсах.
21. Раскройте особенности определения потребности в материальных ресурсах методом прямого счета
22. Раскройте особенности определения потребности в материальных ресурсах методом аналогии и по типовым представителям.
23. Раскройте особенности определения потребности в материальных ресурсах методом динамических коэффициентов.
24. Раскройте особенности определения потребности во вспомогательных материалах.
25. Изложите порядок разработки плана закупок.
26. Изложите содержание работы по организации снабжения цехов материальными ресурсами.

27. Раскройте порядок установления лимита отпуска материалов цехам предприятий.
28. Опишите документы для лимитированного отпуска материалов цехам и укажите особенности их применения.
29. Установите источники оптовых закупок и поставщиков товаров.
30. Укажите этапы выбора потенциальных поставщиков и определите критерии предварительного и окончательного выбора поставщика.
31. Дайте понятие сбыта продукции, сформулируйте его задачи, укажите каналы сбыта.
32. Опишите сущность планирования ассортимента продукции на основе исследования рынка.
33. Опишите порядок внедрения в производство новой продукции.
34. Охарактеризуйте виды прогнозов и методы прогнозирования объёма сбыта.
35. Дайте характеристику каналам и видам сбыта.
36. Объясните сущность хозяйственных связей и дайте им классификацию.
37. Укажите основные нормативные акты, регулирующие поставки товаров и раскройте их содержание.
38. Определите значение и раскройте содержание договора поставки.
39. Дайте краткую характеристику разделов договора поставки.
40. Раскройте сущность преддоговорной работы.
41. Опишите договорные отношения на основе госзаказа.
42. Изложите порядок заключения договоров по инициативе сторон.
43. Опишите порядок изменения, дополнения и расторжения договора.
44. Раскройте сущность контроля за исполнением договоров.
45. Назовите виды имущественной ответственности и укажите какую ответственность несут поставщик и покупатель при нарушении условий договора.
46. На основе данных таблицы установите метод, которым можно рассчитать потребность предприятия в полистироле. Осуществите расчет, определите достоинства, недостатки и область применения этого метода.

Таблица 1. Исходные данные для расчета потребности.

Наименование деталей	Программа производства (тыс. шт.)	Норма расхода на деталь (кг)
Накладка	36	0,012
Решетка	36	0,58
Крышка	36	0,04
Втулка	72	0,0015

47. Рассчитайте потребность предприятия в трубах катаных для производства двигателей. На двигатель Д-240Л нормы расхода ещё не разработаны. По предварительным расчетам технических служб предприятия, расход труб катаных на него будет ниже по сравнению с двигателем Д-50Л примерно на 8%.
- Таблица. Исходные данные для расчета потребности в трубах катаных

Наименование деталей	Программа производства (тыс. шт.)	Норма расхода материала (кг.)

Двигатель Д-50	1000	120,6
Двигатель Д-50Л	2000	377,8
Двигатель Д-240	4000	550
Двигатель Д-240Л	5000	-

48. Рассчитайте потребность завода пластмассовых изделий в ударопрочном полистироле для выполнения плана поставок радиозаводу.

Исходные данные для расчета потребности:

Наименование изделий	Наименование деталей	Программа выпуска изделий (шт.)	Расход деталей на одно изделие (шт.)	Норма расхода материала на одну деталь (кг)
Телевизор	Накладка	36000	2	0,013
Телевизор	Щека	36000	3	0,022
Магнитофон	Клавиша	48000	8	0,015

49. На основе изучения спроса на консервном заводе определена программа выпуска в 35000 изделий в месяц. Определить потребность в растительном масле на основе данных по его расходу на каждый вид изделий, представленных в таблице.

Норма расхода на 1 изделие в граммах	55	47	44	28	52
Удельный вес изделия в общем объеме производства (%)	18	22	23	17	20

50. Рассчитайте потребность предприятия в спецодежде на основе данных, представленных в таблице.

51.

Перечень профессий, которым полагается спецодежда	Число Рабочих	Виды изделий							
		Костюмы хлопчатобумажные		Рукавицы брезентовые		Очки защитные		Фартуки прорезиненные	
		Срок износа	Потребность	Срок износа	Потребность	Срок износа	Потребность	Срок износа	Потребность
Рабочие производственных цехов	2000	12		3		-		12	
Рабочие строительного участка	25	12		1		6		-	
Рабочие складов	50	12		1		-		-	
Рабочие охраны	15	12		-		-		-	

51. Рассчитайте потребность на плановый период в проволочных гвоздях, норма расхода которых не утверждена. Их фактический расход за аналогичный прошлый период составил 10т. Известно, что в плановом периоде намечено увеличить объем производства на 9 % и обеспечить при этом экономию материальных ресурсов на 4%.

52. Рассчитать необходимый объем закупки предприятием материальных ресурсов в будущем году на основе данных таблицы

Наименование материала	Потребность на плановый год			Расчетная величина производственного запаса на плановый год	Фактический остаток на 1-е октября текущего года	Прогнозируемый объем закупки в IY квартале текущего года	Планируемый расход материалов в IY квартале текущего года	Предполагаемая продажа материалов сторонним организациям в IY квартале текущего года
	На выпуск основной продукции	На РЭН	На прочие нужды					
Дизельное топливо (т)	700	250	620	300	10	421	510	-
Трубы стальные (т)	-	95	37	40	25	60	32	5

53. Рассчитать необходимый объем закупки предприятием материальных ресурсов в будущем году на основе данных таблицы

Наименование материала	Потребность на плановый год			Расчетная величина производственного запаса на плановый год	Фактический остаток на 1-е октября текущего года	Прогнозируемый объем закупки в IY квартале текущего года	Планируемый расход материалов в IY квартале текущего года	Предполагаемая продажа материалов сторонним организациям в IY квартале текущего года
	На выпуск основной продукции	На РЭН	На прочие нужды					
Стеклоткань (тыс. м ²)550	550	-	25	30	15	240	180	5
Трубы стальные (т)		105	40	50	35	70	45	-

54. Установите размер лимита цеху на лавсан на январь месяц. Потребность цеха в лавсане на месяц составляет 7500 кг. Расчетный остаток материала в цеху на начало планового периода на 1200 кг. Норма запаса материала в цеху 6 дней.

55. Установите размер лимита цеху на муку в ноябре месяце. Потребность цеха в муке на месяц составляет 2,5 тонны. Расчетный остаток муки в цеху на начало планового периода-180 кг. Норматив запаса муки на месяц – 320 кг.

56. Установите размер лимита цеху в полистироле. Потребность цеха на январь месяц составляет 850 кг, потребность на изменение цехового запаса- 150 кг. Фактический остаток полистирола на 1 декабря в цеху – 180 кг, план отпуска материала в цех в декабре –900 кг, ожидаемый расход материала в декабре-890 кг. Норма запаса материала в цеху – 4 дня.

ВАРИАНТЫ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №2

		Последняя цифра порядкового номера учащегося									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Предпоследняя цифра порядкового номера учащегося	0	25	26	17	1	12	13	14	15	16	17
		32	33	34	18	19	20	21	22	23	24
		49	50	42	41	40	39	38	37	36	35
		60	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		62	61	64	69	66	67	68	66	63	70
	1	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
		39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
		59	60	51	52	53	54	55	56	57	58
		63	64	65	66	67	68	69	70	51	52
2	14	15	16	17	1	2	3	4	5	6	
	31	32	33	34	18	19	20	21	22	23	
	48	49	50	38	39	40	41	42	43	44	
	58	59	60	51	52	53	54	55	56	57	
	64	65	66	67	68	69	70	61	62	63	
3	4	5	16	7	18	9	10	1	12	13	
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
	38	39	40	41	42	43	44	45	40	47	
	57	58	59	60	51	52	53	54	55	56	
	65	66	67	68	69	70	61	62	63	64	
4	4	5	15	6	7	8	9	10	11	12	
	30	31	32	33	34	22	28	29	27	26	
	47	48	49	50	45	46	47	48	49	35	
	56	57	58	59	60	51	52	53	54	55	
	66	67	68	69	70	61	62	63	64	65	
5	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	
	55	56	57	58	59	60	51	52	53	54	
	67	68	69	70	65	66	61	62	63	64	
6	12	13	14	15	16	17	4	5	6	7	
	29	30	31	32	33	34	21	22	23	24	
	46	47	48	49	50	40	41	42	43	44	
	54	55	56	57	58	59	60	51	52	53	
	68	69	70	61	62	63	64	65	66	67	
7	21	23	24	25	26	27	8	9	10	11	
	19	20	21	22	23	24	25	21	27	28	
	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	
	53	54	57	56	59	58	59	60	51	52	
	69	70	63	62	66	64	65	65	69	68	
8	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
	28	29	30	31	32	33	34	22	23	24	
	45	46	47	48	49	50	36	37	38	51	
	53	56	54	58	55	59	58	51	60	69	
	70	65	62	66	64	67	66	63	68	70	

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
	9	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
		51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
		61	62	63	64	65	66	67	68	69	70

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №2

1. объясните сущность хозяйственных связей и дайте им классификацию.
2. Укажите основные нормативные акты, регулирующие поставки товаров и раскройте их содержание.
3. Определите значение и раскройте содержание договора поставки.
4. Дайте краткую характеристику разделов договора поставки.
5. Раскройте сущность преддоговорной работы.
6. Опишите договорные отношения на основе госзаказа.
7. Изложите порядок заключения договоров по инициативе сторон.
8. Опишите порядок изменения, дополнения и расторжения договора.
9. раскройте сущность контроля за исполнением договоров.
10. Назовите виды имущественной ответственности и укажите какую ответственность несут поставщик и покупатель при нарушении условий договора.
11. Охарактеризуйте документы, применяемые при отгрузке продукции и удостоверяющие качество товаров.
12. Раскройте понятие посредничества и целесообразность использования посредников.
13. Перечислите виды услуг, предоставляемых посредниками. Дайте им классификацию.
14. Укажите виды посредников и дайте им краткую характеристику.
15. Охарактеризуйте посреднические договоры.
16. Дайте понятие оптовой торговли, сформулируйте её задачи и принципы.
17. Объясните сущность транзитной формы оптовой продажи товаров.
18. Объясните сущность складской формы оптовой продажи товаров.
19. Укажите методы оптовой продажи товаров при складском обороте и дайте им характеристику.
20. Изложите порядок продажи товаров через магазин - склад.
21. Охарактеризуйте оптовые рынки.
22. Охарактеризуйте торги (тендеры)
23. Охарактеризуйте торговые дома.
24. Объясните понятие ярмарочной торговли, укажите её отличительные черты и классификационные признаки.
25. Определите цели и задачи ярмарочно-выставочной торговли.
26. Опишите этапы проведения оптовых ярмарок.
27. Сформулируйте понятие аукциона, его задачи и типы.
28. Назовите организационные формы и виды аукционов.
29. Объясните порядок организации и подготовки аукциона.

30. Изложите порядок оформления аукционной сделки и расчетов за приобретенный товар.
 31. Изложите порядок определения и распределения аукционной выручки
 32. Сформулируйте понятие биржевой торговли, определите её задачи и укажите виды бирж.
 33. Объясните порядок организации биржи и укажите структуру биржи.
 34. Назовите органы управления и исполнительные органы биржи, укажите их функции.
 35. Охарактеризуйте виды биржевых сделок.
 36. Раскройте механизм торгов на товарной бирже.
 37. Перечислите виды ценных бумаг, дайте им характеристики и укажите порядок их котировки.
 38. Назовите участников биржевых торгов и укажите функции товарных бирж.
 39. Объясните содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
 40. Объясните основные правила ведения розничной торговли на территории рб.
 41. Укажите виды розничной торговой сети и дайте им характеристику.
 42. Дайте понятие специализации магазинов и охарактеризуйте специализацию магазинов.
 43. Дайте понятие типизации магазинов и охарактеризуйте типы магазинов.
 44. Укажите формы розничной продажи товаров и охарактеризуйте продажу товаров методом самообслуживания.
 45. Охарактеризуйте продажу товаров по образцам и с открытой выкладкой.
 46. Укажите формы продажи товаров и охарактеризуйте продажу товаров по предварительным заказам.
 47. Объясните способы увеличения объемов продаж (методы стимулирования продаж).
 48. Объясните правила обмена доброкачественных товаров в соответствии с законом рб « о защите прав потребителей».
 49. Объясните права покупателей при продаже им некачественных товаров в соответствии с законом рб « о защите прав потребителей».
 50. Изложите порядок организации сервисной сети и укажите услуги, оказываемые покупателям в магазинах.
 51. Приведите примеры товаров, оптовую продажу которых целесообразно организовать, используя следующие формы:
 - Складскую
 - Транзитную
- Ответ обоснуйте.
52. Приведите примеры товаров, оптовую продажу которых целесообразно организовать, используя следующие методы складской продажи
 - Личную отборку товаров на складе поставщика
 - Доставку товаров на основании заявки по телефону
 - Посылочную оптовую продажу
 - Продажу через разъездных товароведов

53. Составьте разрядку на транзитную поставку сахара во II квартале со скидельского сахарного комбината по получателям оо «евроторг» на 2 квартал в количестве 100 т. Получателями товара являются:

1. Маг.№1 – 35%
2. Маг.№2 – 25%
3. Маг.№3 – 40%

54. Составьте разрядку на транзитную поставку крупы во 2 квартале от оо «полоцкий комбинат хлебопродуктов» по получателям верхнедвинского райпо, которую должна представить уп «универсальная торговая база». Во 2 квартале должна быть поставлена крупа гречневая в количестве 60 т, овсяные хлопья – 30 т. Количество поставляемой крупы определяется согласно численности обслуживаемого населения.

Боровухское осп – 35%

ветринское осп – 25%

Полоцкое осп – 40%

55. Составьте текст ответа поставщику об акцепте оферты для отправления его по факсу

поставщик оо «парфюмерторг» г. Минск

покупатель оо «дом торговли» г. Полоцк

56. Составьте текст свободной оферты на поставку бакалейных товаров от торгово-посреднической фирмы «даная» в адрес торговых предприятий. Фирма предлагает поставку по ценам «франко-склад отправления»

форма оплаты – предварительная.

дополнительные сведения и условия поставки предложите самостоятельно.

57. Разработайте разделы аукционного соглашения:

Стартовая аукционная цена;

порядок и особенности проведения торгов

58. Определите доход от проведения аукциона, если:

-стартовая цена товара – 5 тыс. Руб.

-цена продажи – 10 тыс. Руб.

-ндс – 20 %

-продажа входных билетов - 50 руб.

-дополнительные услуги –80 руб.

-налог на дополнительные услуги – 30%

Согласно аукционному соглашению владелец получает сверх стартовой цены 25 %.

59. По условию договора поставки аоа «скидельский сахарный комбинат» должен отгрузить оптовой базе сахар-песок в расфасованном виде. Свободно-отпускная цена 1 кг сахара 1,7 руб., объем поставки – 4 т. Сахар поступил на склад покупателя в мешках, т.е. условие договора было нарушено. Договором за поставку сахара в нефасованном виде предусмотрен штраф в размере 5% от его стоимости. Какую имущественную ответственность несет поставщик в данном случае? Рассчитайте сумму иска.

60. Укажите действия представителя лесхоза на товарной бирже, которому необходимо продать партию древесины на корню.
61. Вы заключили биржевую сделку, однако покупатель уклонился от подписания биржевого договора. Будет ли эта сделка признана недействительной? Могут ли к нарушителю применяться санкции ?
62. Оао «слодыч» и оао «полоцк-торг» заключили договор поставки на условиях оплаты платежными требованиями не позднее 20 календарных дней с момента получения товара. При нарушении срока оплаты покупатель по договору уплачивает пеню за каждый день просрочки в размере 0,1 % от стоимости неоплаченного в срок товара. Райпо 10 марта получило партию кондитерских изделий на сумму 2,7 тыс руб., а оплатило товар 12 апреля. Определите размер штрафа за несвоевременную оплату товара. Обоснуйте решение данной ситуации со ссылкой на нормативные документы.
63. Величина выплачиваемого дивиденда по акции составила 20 руб., в то время как банки по вкладам в среднем выплачивают держателям 10% годовых. Номинальная стоимость акции 10 руб. Рассчитайте средний курс акции.
64. Номинальная стоимость акции 15 руб., облигации – 10 руб. Дивиденд на акцию составляет 1 руб., процент на облигацию (доход) – 2 руб., средняя ставка процента – 15 %. Рассчитайте курс акции и облигации.
65. Покупатель приобрел 25 апреля в магазине модельные туфли. В процессе носки треснула подошва. Покупатель 21 июня обратился в магазин с просьбой обменять туфли. Гарантийный срок носки, установленный производителем, составляет 70 календарных дней. Укажите права покупателя в данной ситуации, ответ обоснуйте.
66. Покупатель купил мужской пиджак. Через 15 дней он обратился с просьбой обменять его на другой рост, появившейся в продаже. Чек был предъявлен, товарный ярлык сохранен. Укажите права покупателя в данной ситуации, ответ обоснуйте.
67. Покупатель купил дочери сапоги, но они ей не подошли по размеру, а нужного размера уже нет. Товар приобрели 2 дня назад, о чем свидетельствует кассовый чек. Укажите права покупателя в данной ситуации, ответ обоснуйте.
68. В магазин обратился подросток с просьбой продать ему игральные карты. . Укажите права покупателя в данной ситуации, ответ обоснуйте.
69. Магазин закрывается на ремонт. Каковы действия руководителя торгового объекта? Прокомментируйте ситуацию.
70. Покупатель приобрел холодильник, но сам не может погрузить его на свой автомобиль. Продавец отказывается ему помочь. Укажите права покупателя в данной ситуации, ответ обоснуйте.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ДОМАШНЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ №1 И №2

Домашние контрольные работы №1 и №2 по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» выполняется с целью текущего контроля за самостоятельной работой учащихся заочной формы обучения и координации их работы над учебным материалом в межсессионный период.

Каждая домашняя контрольная работа состоит из 5 заданий. Результаты выполнения домашней контрольной работы №1 и №2 оцениваются отметками «зачтено», «не зачтено», которые вносятся в журнал учета домашних контрольных работ и курсовых проектов (работ).

Домашние контрольные работы, которые оценены отметкой «не зачтено», подлежат повторному рецензированию.

Домашняя контрольная работа, выполненная небрежно, не по заданному варианту, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается без проверки с указанием причин. В этом случае домашняя контрольная работа выполняется повторно и рецензируется в течение 7 (семи) дней со дня ее поступления в учреждение образования.

Вариант контрольной работы определяется по предлагаемой таблице в зависимости от двух последних цифр порядкового номера учащегося. По вертикали в таблице указаны предпоследние цифры, по горизонтали – последние. Например: шифру 012 соответствуют вопросы 13,38,54,76,92.

Контрольная работа должна представлять собой самостоятельное исследование учащегося. Не разрешается переписывать материал с учебников, монографий, конспектов лекций. Текст должен быть написан самостоятельно на основании изученного и законспектированного материала со ссылкой на источник с указанием номера источника в списке литературы и страницы, на которой находится цитата, определение или данные (например, [5. с.17]). При освещении поставленных вопросов необходимо использовать современную информацию, проиллюстрировать приводимый материал практическими данными, примерами. При ответе на теоретический вопрос необходимо дать обзор указанной в перечне литературы по данной теме. Все включенные в работу статистические и другие данные должны иметь ссылку на источник, из которого они взяты.

При выполнении практического задания следует изучить учебную и другую специальную литературу по данной теме, предложить вариант решения задания, дать необходимые пояснения, т.е. аргументировать свое решение.

Выполненные в соответствии с заданием домашние контрольные работы высылаются учащимся заочной формы обучения в колледж на рецензирование в сроки, установленные учебным графиком.

Домашняя контрольная работа, выполненная после установленного графиком срока ее сдачи, принимается на рецензирование с разрешения заведующего заочным отделением.

Домашняя контрольная работа должна быть написана разборчивым почерком в ученической тетради в клетку или выполнена с использованием информационных технологий в соответствии с предъявляемыми требованиями.

Шифр личного дела указывается в работе в обязательном порядке.

Требования к структуре домашней контрольной работы

Контрольная работа должна содержать: титульный лист, ответы на теоретические вопросы, решение практических ситуаций (задач, тестов и т.п.), список использованной литературы.

В работе указывается номер вопроса, далее приводится полная формулировка вопроса, задания, задачи, после них ответ на вопрос, ситуацию либо решение задачи. Слова «вопрос» и «ответ» не указываются. Между заданиями контрольной работы пропускается 2 клетки, либо ставится один абзацный интервал.

Список использованной литературы приводится в алфавитном порядке.

После ответов на все теоретические вопросы, решения практических ситуаций и задач ставится дата выполнения контрольной работы и личная подпись учащегося.

Проверка и рецензирование домашней контрольной работы осуществляются преподавателем дисциплины в течение 7 дней со дня её поступления в колледж. Не зачтенные контрольные работы возвращается учащимся и выполняются повторно. В учреждение образования высылаются не зачтенная и повторно выполненная контрольная работа.

Требования к оформлению рукописного текста работы

Объем работы должен составлять примерно 18-24 страницы ученической тетради.

Страницы контрольной работы нумеруются на полях снизу.

Для замечаний и поправок преподавателя оставляются стандартные поля и не менее одной чистой страницы для рецензии.

Домашняя контрольная работа выполняется пишущим узлом синего цвета. Не допускается использование красного пишущего узла, подчеркиваний, исправлений, использование корректора.

Требования к оформлению работы с использованием информационных технологий

Текст должен быть напечатан на одной стороне стандартной белой бумаги формата А 4 (210x297 мм) с соблюдением следующих размеров полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм. Текст должен печататься через одинарный межстрочный интервал с использованием шрифта 14 пунктов, таблиц – 12 пунктов, тип шрифта Times New Roman. Разрешается акцентировать внимание на определениях, терминах, важных особенностях, применяя шрифты разной гарнитуры и выделение с помощью рамок, разрядки, подчеркивания и т.д. Выравнивание текста по ширине. Абзацный отступ 1,2 см.

Шрифт печати должен быть прямым, четким, черного цвета, светлого начертания, одинаковым по всему тексту контрольной работы.

Допускается отдельные формулы, условные знаки вписывать чернилами, пастой черного цвета, при этом плотность вписанного текста должна быть приближена к плотности основного текста.

Объем контрольной работы 8-15 страниц печатного текста. Страницы работы нумеруются на полях внизу посередине. На каждой странице, кроме титульного листа, проставляются колонтитулы с указанием фамилии, имени, отчества, шифра учащегося.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банцер О.К. и др. Коммерческая деятельность(дидактический материал).- Мн.:2005.
2. Башаримова С.И. Коммерческая деятельность.- Мн .: Бел. энциклопедия, 2010.
3. Башаримова С.И. Приктикум.Коммерческая деятельность.- Мн .:, 2009.
4. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность.- Мн.: Выш. школа, 2006.
5. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность.- Мн.: Выш. школа, 1998.
6. Виноградова С.Н.,Дасько М.В.Коммерческая деятельность. Курс лекций.- М.,2009.
7. Искра С.Ю. Коммерческая деятельность: Учебник. – Мн., 2004.
8. Защита прав потребителей: Учеб. – практ. пособие / Под общ. ред. Л.П. Дашкова. – М., 1997.
9. Коммерческая деятельность: Учеб. наглядное пособие / Мн., 2009
10. Обеспечение материальными ресурсами и коммерческая деятельность предприятия: Учеб. пособие / Под общ. ред. Ф.П. Висюлина. – Мн., 1991.
11. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: Маркетинг: Финансовый менеджмент / Под ред. В.М. Власовой. – М., 1994.
12. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. – М., 1996
13. Организация и технология торговли. Практикум в двух частях для учащихся колледжей Белкоопсоюза, Башаримова С.И.,Грицкова М.В.,Дасько М.В,Минск : Белкоопсоюз, 2012.
14. Организация и технология торговли, Платонов, В.Н., Климченя Л.С., Минск, 2017.
15. Закон Республики Беларусь от 8 января 2014 года «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» (ред. от 13.07.2016)
16. Закон Республики Беларусь от 9 января 2002 года «О защите прав потребителей» (ред. от 13.06.2018)
17. Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» (в ред. от 17.07.2018 г.)
18. Закон Республики Беларусь «О товарных биржах» от 05.01.09г. №10-3
19. Положение об аукционах по продаже объектов государственной собственности от 20.03.1996г. №61
20. Положение об участии иностранных инвесторов в конкурсах и аукционах по продаже объектов государственной собственности от 01.11.94г. №602/12.
21. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 06.08.2009 № 1039 О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О товарных биржах»
22. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 апреля 2012 г. №384 «О некоторых вопросах выставочной и ярмарочной деятельности» (ред. от 13.01.2017)

23. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 июля 2014 г. №703 «Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания и положения о порядке разработки и утверждения ассортиментного перечня товаров, ассортиментного перечня продукции общественного питания» (ред. от 10.05.2019)

24. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 февраля 2019 г. № 101 «О выставочной и ярмарочной деятельности в Республике Беларусь»