

Министерство образования и науки Российской Федерации
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ «НИНХ»
Кафедра бизнеса в сфере услуг

**МЕТОДИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ
ОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ**

Коммерческая деятельность

Для студентов направлений и профилей 38.03.06 «Торговое дело» (без
профиля), «Торговое дело» (профиль Маркетинг в торговле)

Новосибирск 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. Методические указания по подготовке к практическим (семинарским) занятиям.....	4
1.1. Организация самостоятельной работы студентов по подготовке к практическим (семинарским) занятиям.....	4
1.2. Содержание практических (семинарских) занятий.....	4
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности.....	5
Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность.....	8
Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.....	12
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.....	15
Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров: оптовая и розничная торговля.....	18
Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на коммерческих предприятиях.....	20
Тема 7. Оптовые предприятия, их функции, типы и виды.....	23
Тема 8. Розничная торговая сеть. Организация товароснабжения розничной торговой сети.....	26
Тема 9. Материально-техническая база коммерческой деятельности.....	28
Тема 10. Анализ и оценка деятельности предприятия в сфере коммерции.....	31
Тема 11. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий.....	32
Библиографические источники.....	34
Раздел 2. Методические указания по выполнению запланированных самостоятельных работ.....	37
Раздел 3. Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации.....	41
Приложение 1.....	44

РАЗДЕЛ 1. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ (СЕМИНАРСКИМ) ЗАНЯТИЯМ

1.1. Организация самостоятельной работы студентов по подготовке к практическим (семинарским) занятиям

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к практическому (семинарскому) занятию по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность»:

1. проработать конспект лекций;
2. при необходимости обратиться к источникам основной и дополнительной литературы, рекомендованной по всем темам учебной дисциплины;
3. подготовить устный ответ на вопросы, входящие в структуру содержания практического (семинарского) занятия по каждой теме учебной дисциплины;
4. ответить на вопросы тестовых заданий по конкретной теме учебной дисциплины, выбрав один или несколько вариантов ответа;
5. подготовить доклад по направлениям исследования, предложенным для тем учебной дисциплины;
6. при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

Формами текущего контроля самостоятельного изучения студентом отдельных тем являются опрос, тестирование и проверка домашнего задания с применением образовательных технологий, отраженных в Рабочей программе учебной дисциплины.

1.2. Содержание практических (семинарских) занятий

Практические (семинарские) занятия по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводятся в соответствии с учебно-тематическим планом и планом практических занятий, отраженных в рабочей программе.

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности.

1. Предпосылки развития коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности в России.
2. Сущность и содержание коммерции.
3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
4. Коммерческая тайна и ее защита.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Что означает понятие «коммерческая деятельность»?
- 2) Охарактеризуйте предпосылки зарождения коммерции в России.
- 3) Выделите этапы развития коммерческой деятельности в России.
- 4) Сформулируйте задачи коммерческой деятельности.
- 5) Сформулируйте функции коммерческой деятельности.
- 6) Определите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
- 7) Раскройте содержание коммерческой информации.
- 8) Выделите виды информации, относящиеся к коммерческой тайне.

Приведите примеры коммерческой тайны известных компаний.

Задания для самостоятельной работы:

Заполните таблицу:

Этапы развития коммерческой деятельности в России

Этап (временной период)	Содержание этапа, основные события

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Коммерческая деятельность – это:

- a) деятельность предприятий и организаций, направленная на получение прибыли.

б) деятельность, связанная с осуществлением обширного комплекса взаимосвязанных торгово-организационных операций, направленных на совершение актов купли-продажи и оказание дополнительных услуг для удовлетворения спроса населения с целью получения прибыли.

в) А + Б.

г) нет ответа.

2. В процессе коммерческой деятельности предприятия и организации выполняют следующие функции:

а) проводят испытания образцов товаров, взятых в торговле и у изготовителя.

б) изучают спрос населения и рынок сбыта товаров.

в) определяют метрологические характеристики средств измерений.

г) ведут оптовую и розничную торговлю.

д) занимаются рекламно-информационной деятельностью.

е) оказывают торговые услуги.

ж) проводят социологические опросы населения.

3. Объектами коммерческой деятельности в сфере товарного обращения являются:

а) товары.

б) услуги.

в) процессы.

4. Основными принципами коммерческой деятельности являются:

а) соблюдение действующего законодательства.

б) охрана жизни, здоровья и имущества потребителей услуги.

в) доходность, прибыльность.

г) бесперебойное снабжение производства сырьем и материалами.

д) высокая культура обслуживания.

е) оптимальность коммерческих решений.

5. К основным задачам коммерческой деятельности относятся:

а) повышение эффективности и действенности договоров поставки.

б) прогнозирование рынка сбыта товаров.

- в) разработка методов ведения конкурентной борьбы.
- г) совершенствование технологии коммерческой работы.
- д) укрепление длительных хозяйственных связей с поставщиками.

б. К целям коммерческой деятельности относят:

- а) установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка;
- б) изучение и анализ источников закупки;
- в) сокращение издержек обращения товаров;
- г) все вышеперечисленное.

7. К коммерческой информации относится информация о:

- а) покупателях и мотивах покупки;
- б) сертификации товаров и услуг;
- в) платежеспособности и уплате налогов;
- г) конъюнктуре рынка;
- д) численности, составе работающих и условиях их труда;
- е) конкурентной среде;
- ж) возможностях предприятия и его конкурентоспособности;
- з) знаках соответствия продукции установленным требованиям.

8. Система мер по защите коммерческой тайны включает:

- а) определение перечня сведений, составляющих коммерческую тайну.
- б) установление сроков секретности.
- в) определение носителей секретной информации.
- г) разработка схем работы с секретными сведениями.
- д) определение сроков регистрации учредительных документов.

9. На коммерческую деятельность оказывают влияние следующие факторы:

- а) уровень квалификации работников;
- б) правовая база КД;
- в) условия аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий;
- г) ассортимент товаров и перечень оказываемых услуг;
- д) финансовое состояние предприятия;

- е) состояние материально-технической базы предприятий и организаций;
- ж) уровень квалификации профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений.

10. Основой коммерческой деятельности является:

- а) закупка товаров;
- б) продажа товаров;
- в) выбор организационно-правовой формы предприятия;
- г) обоснование схемы сертификации продукции.

Темы для подготовки докладов:

1. Коммерческая тайна – как основа успешного осуществления коммерческой деятельности.
2. Развитие коммерческой деятельности в зарубежных странах.

Тема 2. Организационно-правовые формы предприятий, осуществляющих коммерческую деятельность.

1. Создание, реорганизация и ликвидация коммерческих предприятий и организаций.
2. Организационно-правовые формы предприятий.
3. Некоммерческие организации.
4. Индивидуальное предпринимательство.
5. Характеристика организационно-правовых форм, используемых в мировой практике.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Выделите этапы подготовки к созданию предприятия.
- 2) Охарактеризуйте ОФП хозяйственные товарищества. Укажите условия создания, цели, виды.
- 3) Охарактеризуйте ОПФ общества с ограниченной и дополнительной ответственностью. Укажите условия создания, цели, особенности.

4) Охарактеризуйте ОПФ акционерные общества. Укажите условия создания, цели, особенности.

5) Охарактеризуйте ОПФ производственные кооперативы. Их характеристика, условия создания.

6) Охарактеризуйте ОПФ унитарные предприятия. Их характеристика, условия создания.

7) Укажите виды некоммерческих предприятий, их цели.

8) Охарактеризуйте понятие индивидуальное предпринимательство. Цели создания, преимущества и недостатки.

Задания для самостоятельной работы:

Заполните сравнительную таблицу:

Тип предприятия (ОПФ)	Условия создания и ликвидации	Размер уставного капитала	Кол-во участников	Управляющие органы	Наличие ценных бумаг (акций)	Ответственность участников	Распределение прибыли	Примеры (3-4)
Хозяйственные товарищества								
...								
...								
...								
...								
Индивидуальное предпринимательство								

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы:

1. Какими количественными параметрами характеризуется деятельность коммерческих предприятий и организаций:

а) количество работников;

б) тип собственности;

в) годовой оборот фирмы;

- г) характер деятельности;
- д) методы ведения конкурентной борьбы.

2. Общество с ограниченной ответственностью:

- а) несет риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов;
- б) обеспечивает приток капитала в фирму;
- в) отвечает за долги, превышающие размер собственных средств;
- г) все перечисленное выше;
- д) ничего из перечисленного выше.

3. Полная ответственность имуществом по обязательствам организации характерна для:

- а) полного товарищества;
- б) общества с ограниченной ответственностью;
- в) муниципального унитарного предприятия;
- г) закрытого акционерного общества.
- д) открытого акционерного общества.

4. Для начала деятельности коммерческие предприятия и организации должны получить разрешение:

- а) от федерального правительства.
- б) от правительства области.
- в) от местных органов власти.
- г) от всех перечисленных выше структур власти.
- д) ни от одной из перечисленных структур власти.

5. Для создания какого типа предприятия не требуется разработки устава?

- а) товарищества.
- б) общества;
- в) муниципального предприятия;
- г) для всех перечисленных выше.

6. Производственный кооператив является:

- а) коммерческой организацией;
- б) некоммерческой организацией.

7. В форме унитарного предприятия может быть создано:

- а) муниципальное предприятие;
- б) государственное предприятие;
- в) любое предприятие.
- г) частное предприятие.

8. Принудительная ликвидация предприятия осуществляется:

- а) по решению суда;
- б) по решению акционеров;
- в) по решению местных органов управления.

9. Реорганизация коммерческих предприятий и организаций осуществляется в формах:

- а) слияния нескольких;
- б) присоединения одной к другой;
- в) разделение одной на несколько;
- г) выделение из состава другой организации;
- д) все перечисленные выше;
- е) ни одна из перечисленных выше.

10. В чем, на Ваш взгляд, заключается преимущество индивидуального предпринимательства перед коллективными формами бизнеса:

- а) простота создания и ликвидации.
- б) налоговые преимущества.
- в) конфиденциальность и независимость в бизнесе.
- г) все перечисленное выше.
- д) ни одно из перечисленных выше.

Темы для подготовки докладов:

1. Организационно-правовые формы предприятий, используемые в зарубежных странах.
2. Использование основ коммерческой деятельности в работе некоммерческих организаций.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.

1. Понятие и правовое регулирование договоров.
2. Классификация договоров и их особенности.
3. Сущность торговых посредников, их виды.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Раскройте понятие договоров. Перечислите условия заключения договора.
- 2) Назовите особенности договора поставки, его содержание. В чем заключается контроль исполнения договоров и хода поставки товаров. Какова ответственность за нарушение договорных обязательств?
- 3) Назовите особенности договора оптовой продажи товаров. Перечислите условия изменения и расторжения договора.
- 4) Перечислите виды торговых посредников.
- 5) Охарактеризуйте критерии выбора торговых посредников.

Задания для самостоятельной работы:

1. Составьте договор купли-продажи товаров, используя типовую форму договора.
2. Проанализируйте 2-3 договора купли-продажи различных торговых предприятий.

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы:

1. Для осуществления эффективной закупочной деятельности необходимо:

- а) изучить покупательский спрос;
- б) определить потребности в товарах;
- в) выбрать поставщика;
- г) установить хозяйственные связи с поставщиками;
- д) все ответы верны;
- е) нет правильного ответа.

2. При какой форме продвижения между промышленным предприятием и предприятием розничной торговли стоят два и более оптовых продавца:

- а) нулевой канал;
- б) одноуровневый канал;
- в) многоуровневый канал.

3. Сторонами договора поставки являются:

- а) поставщик и покупатель;
- б) заготовитель и производитель сельхозпродукции;
- в) продавец и гражданин;
- г) поставщик и государство.

4. В спецификации указываются следующие показатели:

- а) наименование товара;
- б) цена товара;
- в) цвета, тип товара;
- г) ГОСТы, ОСТы, ТУ, по которым выпускаются товары;
- д) размеры товаров;
- е) все перечисленное выше.

5. Прямые хозяйственные связи это связи:

- а) между непосредственными производителями и потребителями.
- б) между производителями и посредниками.
- в) между посредниками и конечными потребителями.
- г) все ответы верны.

6. Исполнение договора поставки сопровождается оформлением ряда документов:

- а) сертификат соответствия на продукцию;
- б) счет-фактура;
- в) спецификация;
- г) таможенная декларация;
- д) налоговая декларация;
- е) все ответы верны.

7. К видам договоров, используемых в коммерческой деятельности торговых предприятий, относят:

- а) договор аренды;
- б) договор поставки товаров;
- в) договор купли-продажи;
- г) все вышеперечисленное.

8. Если продавец передает покупателю товары, с нарушением условия об ассортименте, то покупатель вправе:

- а) отказаться от всех переданных товаров;
- б) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров;
- в) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, предусмотренном договором;
- г) принять все переданные товары;
- д) все ответы верны.

9. К торговым посредникам относятся:

- а) оптовики-купцы;
- б) брокеры и агенты;
- в) оптовые отделения и конторы производителей;
- г) разные специализированные оптовики;
- д) все ответы верны.

10. Среди оптовиков с ограниченным циклом обслуживания выделяют:

- а) оптовиков-коммивояжеров;
- б) оптовых торговцев;
- в) дистрибьюторов товаров промышленного назначения;
- г) все ответы верны.

Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

1. Понятие и принципы закупочной работы.
2. Анализ источников закупки.
3. Закупка товаров на оптовых ярмарках и рынках.
4. Продажа товаров на аукционах. Виды аукционов.
5. Организация торговли на товарных биржах.
6. Организация проведения выставок-продаж.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Что является основой закупочной работы?
- 2) Проанализируйте возможные источники закупки.
- 3) Перечислите этапы оптовых закупок товаров и их взаимосвязь с маркетингом.
- 4) Назовите особенности закупки сырья и материалов. Особенности закупки готовых товаров.
- 5) Особенность закупки товаров на оптовых ярмарках и рынках, аукционах, биржах, выставках.
- 6) Дайте характеристику торгам, как форме современной торговли.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Для осуществления эффективной закупочной деятельности необходимо:

- а) изучить покупательский спрос;
- б) определить потребности в товарах;
- в) выбрать поставщика;
- г) установить хозяйственные связи с поставщиками;
- д) все ответы верны;
- е) нет правильного ответа.

2. При какой форме продвижения между промышленным предприятием и предприятием розничной торговли стоят два и более оптовых продавца:

- а) нулевой канал;
- б) одноуровневый канал;
- в) многоуровневый канал;
- г) нет правильного ответа.

3. Закупочная работа характеризуется следующим:

- а) крупные партии товаров закупаются у предприятий-изготовителей;
- б) проводится политика своевременного обновления и улучшения качества товаров;
- в) товарный ассортимент приспособливается к запросам потребителей как промежуточных, так и конечных;
- г) все вышеперечисленное.

4. Прямые хозяйственные связи это связи:

- а) между непосредственными производителями и потребителями;
- б) между производителями и посредниками;
- в) между посредниками и конечными потребителями;
- г) все ответы верны.

5. Мелкооптовые магазины склады являются разновидностью:

- а) оптовых ярмарок;
- б) оптовых рынков;
- в) товарных бирж;
- г) нет правильного ответа.

6. Ярмарочная форма оптовых закупок товаров позволяет:

- а) укрепить деловые контакты между оптовыми покупателями и поставщиками;
- б) организовать продажу товаров без завоза на склады оптовых предприятий;
- в) оперативно довести до изготовителей информацию о конъюнктуре рынка;
- г) все ответы верны.

7. В качестве организаторов выставок-ярмарок выступают:

- а) государственные организации;
- б) муниципальные организации;
- в) общественные организации;

г) предприятия любых ОПФ.

8. *Специфика работы оптовых предприятий заключается:*

- а) товары реализуются оптовыми партиями оптовым покупателям;
- б) товары реализуются оптовыми партиями конечным потребителям;
- в) товары реализуются через розничные торговые предприятия конечным потребителям;
- г) все ответы верны;
- д) нет правильного ответа.

9. *Основными факторами, влияющими на объем закупаемого товара, являются:*

- а) характеристика и величина спроса на определенный товар;
- б) условия размещения и хранения товарных запасов;
- в) ограничения, касающиеся финансовых расходов и системы складирования
- г) все вышеперечисленное.

10. *На оптовом рынке имеют право осуществлять торговлю:*

- а) оптовые предприятия;
- б) розничные предприятия;
- в) мелкооптовые предприятия;
- г) частные лица - производители с/х продукции;
- д) все ответы верны;
- е) нет правильного ответа.

Темы для подготовки докладов:

1. Развитие ярмарок и бирж. Примеры современных ярмарочных и биржевых торгов.

Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров: оптовая и розничная торговля.

1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров.
2. Принципы осуществления оптовой торговли и ее основные задачи.
3. Методы оптовой продажи товаров.
4. Методы продажи товаров в розничной торговле.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Раскрыть сущность коммерческой работы по продаже товаров.
Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
- 2) Перечислите принципы осуществления оптовой торговли и ее основные задачи.
- 3) Охарактеризуйте транзитную и складскую форму оптовой торговли.
- 4) В чем заключается специфика продажи товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Особенности функционирования мелкооптовых магазинов.
- 5) В чем заключается специфика продажи товаров в розничных предприятиях. Характеристика методов продажи товаров в розничной торговле.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Оптовая продажа товаров может осуществляться на основе:

- а) договора поставки;
- б) договора купли-продажи;
- в) все ответы верны;
- г) нет правильного ответа.

2. Если продавец передает покупателю товары, с нарушением условия об ассортименте, то покупатель вправе:

- а) отказаться от всех переданных товаров;

- б) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров;
- в) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, предусмотренном договором;
- г) принять все переданные товары;
- д) все ответы верны;
- е) нет правильного ответа.

3. Если товары подлежат обязательной сертификации, то изготовитель (продавец) обязан обеспечить соответствие реализуемых товаров:

- а) требованиям сертификатов соответствия;
- б) требованиям технических регламентов;
- в) требованиям международных стандартов;
- г) все ответы верны;
- д) нет правильного ответа.

4. Существуют следующие формы организации товародвижения:

- а) складская;
- б) транзитная;
- в) транзитная, через склады оптовых предприятий;
- г) все ответы верны;
- д) нет правильного ответа.

5. Транзитная форма товародвижения осуществляется:

- а) с вложением оптовых предприятий собственных средств;
- б) без вложения средств;
- в) А+Б.

6. Основными методами оптовой продажи товаров со складов являются:

- а) с личной отборкой;
- б) по письменным, телеграфным, телефонным заявкам;
- в) через передвижные комнаты товарных образцов;
- г) через мелкооптовые магазины;
- д) через прилавки обслуживания;

е) через компьютер («электронная торговля»);

ж) все ответы верны.

7. Оптовые рынки могут быть:

а) специализированными;

б) универсальными;

в) А+Б.

8. На оптовом рынке имеют право осуществлять торговлю:

а) оптовые предприятия;

б) розничные предприятия;

в) мелкооптовые предприятия;

г) частные лица - производители с/х продукции;

д) все ответы верны.

9. Номенклатура товаров, выпускаемая промышленными и сельскохозяйственными производителями – это:

а) торговый ассортимент;

б) производственный ассортимент.

10. Номенклатура товаров, подлежащих реализации в розничной торговой сети – это:

а) торговый ассортимент;

б) производственный ассортимент.

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на коммерческих предприятиях.

1. Понятие об ассортименте товаров.

2. Производственный и торговый ассортимент.

3. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.

4. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах.

5. ABC-анализ как современный метод управления ассортиментом предприятия.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Что означает понятие ассортимента товаров?
- 2) Перечислите классификационные признаки ассортимента.
- 3) В чем заключается порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли?
- 4) В чем заключается порядок формирования ассортимента товаров в магазинах?
- 5) Назовите факторы, влияющие на формирование ассортимента в розничных торговых предприятиях.
- 6) Какие существуют методы управления товарным ассортиментом?
- 7) Охарактеризуйте процесс управления товарными запасами на предприятиях торговли.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Товарные группы объединяются по следующим признакам:

- а) по однородности сырья и материалов;
- б) по качеству предлагаемых товаров;
- в) по потребительскому назначению;
- г) по степени сложности ассортимента;
- д) все ответы верны.

2. Важнейшими принципами формирования ассортимента товаров являются:

- а) соответствие ассортимента характеру спроса населения;
- б) обеспечение устойчивости товарного ассортимента;
- в) обеспечение рентабельной деятельности торговых предприятий;
- г) все ответы верны.

3. Для оптовых предприятий процесс формирования ассортимента товаров заключается:

- а) в обеспечении бесперебойного товароснабжения розничных торговых предприятий;
- б) в определении перечня основных групп и подгрупп реализуемых товаров;
- в) в определении количества реализуемых разновидностей товаров по каждому наименованию;
- г) все ответы верны.

4. На построение ассортимента товаров в розничной торговле влияют следующие факторы:

- а) транспортные условия;
- б) наличие конкурентов;
- в) кадровый состав магазинов;
- г) ОПФ розничного магазина.
- д) тип, размер магазина.
- е) техническая оснащенность магазина;
- ж) численность обслуживаемого населения;
- з) условия товароснабжения розничной торговой сети.

5. По своему назначению товарные запасы подразделяются на:

- а) запасы текущего хранения;
- б) запасы сезонного хранения;
- в) запасы досрочного завоза;
- г) все ответы верны.

6. Для обеспечения бесперебойной продажи товаров в текущем периоде необходимы:

- а) запасы текущего хранения;
- б) запасы сезонного хранения;
- в) запасы досрочного завоза;
- г) все ответы верны.

7. Управление товарными запасами предполагает:

- а) нормирование товарных запасов;
- б) формирование;
- в) оперативный учет и контроль;
- г) регулирование;
- д) планирование;
- е) все ответы верны.

8. *В процессе коммерческой деятельности предприятия и организации выполняют следующие функции:*

- а) проводят испытания образцов товаров, взятых в торговле и у изготовителя;
- б) изучают спрос населения и рынок сбыта товаров;
- в) определяют метрологические характеристики средств измерений;
- г) ведут оптовую и розничную торговлю;
- д) занимаются рекламно-информационной деятельностью;
- е) оказывают торговые услуги;
- ж) проводят социологические опросы населения.

9. *Объектами коммерческой деятельности в сфере товарного обращения являются:*

- а) товары;
- б) услуги;
- в) процессы.

10. *В основе ABC-анализа лежит:*

- а) деление товарного ассортимента на три группы;
- б) определение прибыльности каждой группы;
- в) изучение показателей внутри каждой группы;
- г) все вышеперечисленное.

Тема 7. Оптовые предприятия, их функции, типы и виды.

1. Сущность и роль оптовой торговли.
2. Функции оптовых предприятий.
3. Классификация предприятий оптовой торговли.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) В чем заключается сущность оптовой торговли?
- 2) В чем заключаются функции оптовых предприятий?
- 3) Какие существуют виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике?
- 4) В чем заключается организация работы оптовых предприятий на основе кооперации?

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Специфика работы оптовых предприятий заключается в следующем:

- а) товары реализуются оптовыми партиями оптовым покупателям;
- б) товары реализуются оптовыми партиями конечным потребителям;
- в) товары реализуются через розничные торговые предприятия конечным потребителям;
- г) все ответы верны.

2. Оптовая продажа товаров может осуществляться на основе:

- а) договора поставки;
- б) договора купли-продажи;
- в) все ответы верны;
- г) нет правильного ответа.

3. На оптовом рынке имеют право осуществлять торговлю:

- а) оптовые предприятия;
- б) розничные предприятия;
- в) мелкооптовые предприятия;
- г) частные лица - производители с/х продукции.
- д) все ответы верны.

4. Оптовые рынки могут быть:

- а) специализированными.
- б) универсальными;
- в) А+Б.

5. Основными методами оптовой продажи товаров со складов являются:

- а) с личной отборкой;
- б) по письменным, телеграфным, телефонным заявкам;
- в) через передвижные комнаты товарных образцов;
- г) через мелкооптовые магазины;
- д) через прилавок обслуживания;
- е) через компьютер («электронная торговля»);
- ж) все ответы верны.

6. К предприятиям оптовой торговли относят:

- а) оптово-распределительные центры;
- б) товарные склады;
- в) магазины-склады;
- г) оптовые продовольственные рынки;
- д) все ответы верны.

7. Оптовые предприятия выполняют следующие функции:

- а) закупка товаров;
- б) складирование товаров;
- в) сбыт товаров;
- г) все вышеперечисленное.

8. Среди типов оптовых предприятий различают:

- а) оптовиков-купцов;
- б) сбытовые отделения;
- в) конторы производителей;
- г) все ответы верны.

9. Отличительными особенностями оптовой торговли являются:

- а) менее значительные усилия по продвижению товаров;
- б) более значительные объемы торговых сделок;

в) иные меры государственного регулирования;

г) все ответы верны.

10) Кроме торговых операций, предприятиям оптовой торговли присуще:

а) оказание консультационных услуг;

б) оказание транспортных услуг;

в) предоставление финансирования;

г) все вышеперечисленное.

Тема 8. Розничная торговая сеть. Организация товароснабжения розничной торговой сети.

1. Организация и технология розничной продажи товаров.

2. Классификация предприятий розничной торговли.

3. Основные условия создания розничных торговых сетей.

4. Современные направления развития розничной торговой сети.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

1) Перечислите виды и опишите структуру розничной торговой сети.

2) Назовите принципы размещения розничных торговых предприятий.

3) Раскройте организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. В чем заключается организация доставки товаров в магазины.

4) Перечислите основные условия создания розничных торговых сетей.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. На Ваш взгляд, какими количественными параметрами характеризуется деятельность коммерческих предприятий и организаций:

а) количество работающих;

б) тип собственности;

- в) годовой оборот фирмы;
- г) характер деятельности;
- д) методы ведения конкурентной борьбы.

2. Существуют следующие формы организации товародвижения:

- а) складская;
- б) транзитная;
- в) транзитная, через склады оптовых предприятий;
- г) все ответы верны;
- д) нет правильного ответа.

3. Номенклатура товаров, подлежащих реализации в розничной торговой сети – это:

- а) торговый ассортимент;
- б) производственный ассортимент;
- в) нет правильного ответа.

4. Преимуществами использования торговой сети являются:

- а) повышение оперативности сбыта товаров;
- б) повышение конкурентоспособности товаров за счет сокращения сроков поставки;
- в) снижение издержек обращения на единицу обращаемого товара;
- г) все вышеперечисленное.

5. Структура розничной торговой сети характеризуется такими показателями, как:

- а) соотношение предприятий по торговле продовольственными и непродовольственными товарами;
- б) соотношение торговых площадей, используемых для реализации отдельных групп товаров;
- в) используемые формы продажи и методы обслуживания;
- г) все вышеперечисленное.

6. Элементом розничной торговой сети присущи такие характеристики, как:

- а) средний размер торговой площади одного магазина;

- б) соотношение торговой и неторговой площадей магазина;
- в) удельный вес магазинов, обеспеченных холодильным оборудованием, в том числе предприятий, торгующих скоропортящимися товарами;
- г) все вышеперечисленное.

7. К видам розничной торговой сети относят:

- а) стационарные торговые сети;
- б) нестационарные торговые сети;
- в) а+б;
- г) нет правильного ответа.

8. К принципам размещения розничных предприятий относят:

- а) доступность торгового предприятия;
- б) разрозненное удаленное размещение предприятий;
- в) отсутствие конкурентов;
- г) все ответы верны.

9. Показателями оценки работы розничных предприятий являются:

- а) пропускная способность магазина;
- б) товарооборот на 1 кв м магазина;
- в) установочная площадь торгового зала;
- г) все вышеперечисленное.

10. К торговым функциям предприятий относят:

- а) составление заявок на завоз товаров в магазины;
- б) приемка товаров по количеству и качеству;
- в) расчетные операции по товарам;
- г) все вышеперечисленное.

Тема 9. Материально-техническая база коммерческой деятельности.

1. Материально-техническая база и техническая политика.
2. Содержание технической политики на предприятиях коммерции.
3. Значение инвестиций в развитии материально-технической базы предприятий.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Назовите основные производственные фонды и перечислите их классификацию.
- 2) Как осуществляется оценка эффективности материально-технической базы?
- 3) Что означают реальные и финансовые инвестиции в коммерческой деятельности? Как осуществляется процесс инвестирования на коммерческих предприятиях?
- 4) Раскройте содержание основных этапов процесса реального инвестирования в коммерческой деятельности.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. К основным производственным фондам предприятия относят:

- а) здания;
- б) сооружения;
- в) передаточные устройства;
- г) все вышеперечисленное.

2. Улучшить структуру основных производственных фондов позволяет:

- а) обновление и модернизация оборудования;
- б) совершенствование структуры предприятия;
- в) всесторонняя эксплуатация малоиспользуемого оборудования;
- г) все ответы верны.

3. Среди видов оценки основных производственных фондов выделяют:

- а) оценку первоначальной стоимости;
- б) оценку восстановительной стоимости;
- в) остаточную стоимость;
- г) все ответы верны.

4. *Различают следующие способы исчисления величины амортизационных отчислений:*

- а) линейный метод;
- б) кумулятивный метод;
- в) способ уменьшаемого остатка;
- г) все вышеперечисленное.

5. *Являются ли энергия и топливо предметами труда?*

- а) являются;
- б) не являются.

6. *Среди основных принципов формирования и функционирования системы управления материальными ресурсами выделяют:*

- а) саморегулирование;
- б) ресурсосбережение;
- в) комплексность;
- г) все вышеперечисленное.

7. *К этапам разработки технической политики относятся:*

- а) разработка стратегии фирмы;
- б) организационно-техническая подготовка производства новых товаров;
- в) внедрение прогрессивных технологических процессов;
- г) все ответы верны.

8. *Среди основных схем технических решений в коммерции выделяют:*

- а) автоматизацию расчетно-кассовых операций;
- б) механизацию учета движения товарно-материальных ценностей;
- в) компьютеризацию транспортирования товаров;
- г) нет правильного ответа.

9. *Используемые в коммерческой деятельности инвестиции могут быть:*

- а) реальными;
- б) материальными;
- в) технологическими;
- г) все ответы верны.

10. *Инвестиционный процесс коммерческо-посреднических предприятий включает:*

- а) накопление капитала;
- б) сбережение капитала;
- в) воспроизводство капитала;
- г) все вышеперечисленное.

Тема 10. Анализ и оценка деятельности предприятия в сфере коммерции.

1. Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности.
2. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятий.
3. Система показателей эффективности коммерческой деятельности предприятий.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Охарактеризуйте основные экономические показатели: валовой доход, издержки обращения, прибыль.
- 2) Дайте подробную характеристику показателя рентабельности предприятий в сфере коммерции.
- 3) Как осуществляется анализ доходов и финансовых результатов торгового предприятия?

Задания для самостоятельной работы:

Проанализируйте систему показателей оценки коммерческой деятельности предприятия торговли.

Направление коммерческой деятельности	Показатели эффективности коммерческой работы
Ассортимент товаров и его формирование	Широта ассортимента Глубина ассортимента Коэффициент обновления ассортимента Коэффициент устойчивости ассортимента

Планирование товарного предложения и обеспечение товарами	Индекс роста товарооборота Прирост (сокращение) времени обращения товаров Степень соответствия товарных запасов нормативу Индекс выполнения плана закупок Степень выполнения договорных обязательств поставщиками Ритмичность поступления товаров по ассортименту Коэффициент допустимого уровня качества товаров Индекс валового дохода
Формирование и стимулирование спроса	Соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса Степень обновления ассортимента Коэффициент завершенности покупки Объем и структура неудовлетворенного спроса Рентабельность рекламных мероприятий
Экономическая эффективность коммерческой деятельности	Прирост валового дохода от коммерческих операций Прирост прибыли от коммерческой деятельности Соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров

Тема 11. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий.

1. Сущность государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий.
2. Методы прямого регулирования деятельности предприятий и их значение.
3. Методы косвенного регулирования деятельности предприятий и их значение.

Вопросы для самостоятельной работы:

Подготовить устный ответ на контрольные вопросы.

- 1) Перечислите основные принципы регламентации коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения.

2) Объясните роль государства в регламентации коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения.

Задания для самостоятельной работы:

Тестовые задания для самостоятельного контроля уровня подготовки студентами вопросов темы.

1. Целями государственного регулирования коммерческой деятельности являются:

- а) становление рыночных отношений в сфере коммерческой деятельности;
- б) создание нормативно-правовой базы;
- в) предоставление информации о субъектах предпринимательской деятельности.
- г) все ответы верны.

2. Среди принципов механизма государственного регулирования коммерческой деятельности выделяют:

- а) системность;
- б) оперативность;
- в) ответственность;
- г) все вышеперечисленное.

3. Механизм государственного регулирования коммерческой деятельности включает в себя:

- а) прямые методы государственного воздействия;
- б) косвенные методы государственного воздействия;
- г) организационно-административные методы регулирования;
- г) все вышеперечисленное.

4. Выделите прямые методы государственного регулирования:

- а) регулирование правил продажи товаров и услуг;
- б) лицензирование;
- в) квотирование;
- г) все вышеперечисленное.

5. Выделите косвенные методы государственного регулирования:

- а) управление федеральной собственностью;
- б) стратегическое планирование;
- в) таможенная политика;
- г) нет правильного ответа.

б. *Российская ассоциация развития малого предпринимательства относится к следующим органам:*

- а) основным регулирующим органам;
- б) органам, контролирующим все стороны коммерческой деятельности;
- в) контролирующим органам, проверяющим отдельные виды торговли;
- г) нет правильного ответа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ

Список основной литературы:

1. Основное (обязательное) обеспечение

1.1. Библиографический список:

а) учебники:

1. Короткова, Татьяна Леонидовна. Коммерческая деятельность : учеб. по специальности "Маркетинг" / Т. Л. Короткова ; под ред. Н. К. Моисеевой ; Рос. междунар. акад. туризма .- М. : Финансы и статистика, 2007 .- 414, [1] с.

2. Панкратов, Федор Григорьевич. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов .- 11-е изд., перераб. и доп .- М. : Дашков и К, 2009 .- 499, [1] с. (МОРФ)

3. Пугинский, Борис Иванович. Коммерческое право России : учебник / Б. И. Пугинский .- 4-е изд., перераб. и доп .- М. : ЮРАЙТ, 2010 .- 354 с.(УМО)

б) учебные пособия:

1. Дородников, Владимир Николаевич. Организация и экономика предприятий в сфере коммерции : практикум для очной формы обучения по специальности 08030 "Коммерция (торговое дело)" / В. Н. Дородников ;

Новосиб. гос. ун-т экономики и упр. - Новосибирск : [Изд-во НГУЭУ], 2007. - 20 с.

2. Малашенко, Нина Павловна. Теория коммерции : учеб. пособие для всех форм обучения по специальности 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 061500 "Маркетинг" / Н. П. Малашенко ; НГУЭУ, Каф. сервиса и орг. коммерческой деятельности .- Новосибирск : [Изд-во НГУЭУ], 2009. - 171, [2] с.

3. Минько, Эдуард Викентьевич. Основы коммерции : учеб. пособие для высш. учеб. заведений по специальности 080301 "Коммерция (торговое дело)" / Э. В. Минько, А. Э. Минько .- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 511, [1] с. (УМО)

в) методическая литература:

Методические указания по выполнению контрольных работ для студентов заочной формы обучения.

г) научная литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2007. – 1011 с.

1.2. **Информационные источники**

1.3. **Программные продукты**

1.4. **Нормативно-правовые документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: Фирма «Спарк», 2002.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая – Санкт-Петербург: Издательство «Альфа», 2002.

2. Дополнительное обеспечение

2.1. **Библиографический список:**

а) учебники:

1. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р. И. Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.

2. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. – М.: Проспект, 2006. – 360 с.

3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для высш. учеб. заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: [Дашков и К], 2008. – 695 с.

4. Егоров, В. Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2006.

5. Орленко, Л. В. История торговли: учеб. пособие по специальности 351100 "Товароведение и экспертиза товаров" / Л. В. Орленко. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 350 с. (УМО)

6. Синяева, И. М. Маркетинг торговли: учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. Л. П. Дашкова. – М.: Дашков и К, 2010. – 749 с.

7. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. Н. А. Сафронова. – М.: «Экономистъ», 2004.

б) учебные пособия:

1. Восколович, Н.А. Экономика платных услуг: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2007.

2. Грядов, С. И. Теория предпринимательства: учеб. пособие для высш. учеб. заведений / С. И. Грядов ; Междунар. ассоц. "Агрообразование". – М.: КолосС, 2007. – 327 с.

3. Киселева, Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учеб. пособие / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 190 с.

4. Кобелев, О. А. Электронная коммерция: учеб. пособие / О. А. Кобелев ; под ред. С. В. Пирогова ; Рос. гос. торгово-экон. ун-т ; Моск. междунар. высш. шк. бизнеса "МИРБИС" (Ин-т). – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2008. – 682, [1] с.

5. Малый бизнес: организация, экономика, управление: учеб. пособие для вузов по экон. специальностям / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 495 с.

6. Орленко, Л. В. История торговли: учеб. пособие по специальности 351100 "Товароведение и экспертиза товаров" / Л. В. Орленко. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 350 с.

7. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности: темы "Аукцион", "Биржа": практикум / З. М. Пономарева. – М.: Дашков и К, 2009. – 182 с.

8. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 247 с.

9. Пугинский, Б. И. Коммерческое право России: [посвящ. 250-летию Моск. ун-та]: учебник для высш. юрид. учеб. заведений / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – 2-е изд. – М.: Зерцало, 2006. – 350 с. (УМО).

10. Управление закупками и поставками: учебник для вузов по специальностям экономики и управления (080100), "Коммерция" (080300), "Логистика" (080506) / Майкл Линдерс [и др.] ; пер. с англ., под ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2007. – XXVIII, 723 с

11. Экономика торгового предприятия: торговое дело: учебник для вузов по экон. специальностям / [Л. А. Брагин и др.; под ред. Л. А. Брагина] ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 313 с.

РАЗДЕЛ 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАПЛАНИРОВАННЫХ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ

2.1. Самостоятельная работа №1 (реферат)

2.2. Самостоятельная работа №2 (эссе)

Самостоятельная работа №1 (реферат)

Вариативность в выборе тем реферата в рамках учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» предусматривает самостоятельность студента в определении интересующей его проблемы.

При написании реферата следует руководствоваться библиографическим списком рабочей программы учебной дисциплины. Также необходимо умение работать с библиотечным фондом университета.

Реферат выполняется в течение семестра. Срок представления работы на кафедру – за месяц до завершения учебного процесса в рамках соответствующего семестра учебного года.

Рекомендуемая структура реферата должна состоять из следующих самостоятельных, но взаимосвязанных элементов:

– Введение. Здесь должна быть отражена актуальность раскрываемой в работе проблемы, сформулирована цель предстоящего исследования, средства и способы ее достижения.

– Основная часть. Содержит текстовое описание результатов проведенного исследования. Ее содержание должно максимально емко отражать существо поставленной проблемы, степень ее проработанности учеными, специалистами и аналитиками. Кратко и логично следует подвести изложение к обозначению собственного взгляда на проблему и определению авторской позиции. Требуется представление объективных фактов и обоснованных положений, подтверждающих правомочность существования авторского подхода к решению рассматриваемой проблемы.

Основная часть может состоять из отдельных глав (параграфов), отражающих отдельные направления изучаемой проблематики.

– Заключение. Это обоснованный итог полученным в ходе исследования результатам и сделанным выводам.

Объем реферата не должен превышать 15 страниц.

Содержание данного вида самостоятельной работы студентов должно быть информативным, понятным и логично выстроенным. Информация,

используемая для анализа и обоснования выводов, должна быть объективной и релевантной. Не допустимо отклонение от заданной темы.

Реферат может быть оценен положительно если:

- содержание соответствует заданной теме;
- текст лаконичен по форме, но емок по содержанию;
- прослеживается позиция отдельных авторов;
- тезисы, положения и сделанные выводы объективны и обоснованы;
- не вызывает сомнений самостоятельность выполнения работы;
- соблюдены все формальные требования.

При необходимости на каждом из этапов выполнения реферата студентом может быть получена индивидуальная консультация у преподавателя в целях устранения потенциально возможных ошибок и несоответствий.

Представление реферата на кафедру обязательно должно быть в виде распечатанного машинописного текста, оформленного в соответствии с установленными требованиями (см. Приложение 1).

Самостоятельная работа №2 (эссе)

Вариативность в выборе тем эссе в рамках учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» предусматривает самостоятельность студента в определении интересующей его проблемы.

При выполнении эссе следует руководствоваться библиографическим списком рабочей программы учебной дисциплины. Также необходимо умение работать с библиотечным фондом университета.

Эссе выполняется в течение семестра. Срок представления работы на кафедру – за месяц до завершения учебного процесса в рамках соответствующего семестра учебного года.

Рекомендуемая структура эссе должна состоять из следующих самостоятельных, но взаимосвязанных элементов:

– Введение. Здесь должна быть отражена актуальность раскрываемой в работе проблемы, сформулирована цель предстоящего исследования, средства и способы ее достижения.

– Основная часть. Содержит текстовое описание результатов проведенного исследования. Ее содержание должно максимально емко отражать существо поставленной проблемы, степень ее проработанности учеными, специалистами и аналитиками. Кратко и логично следует подвести изложение к обозначению собственного взгляда на проблему и определению авторской позиции. Требуется представление объективных фактов и обоснованных положений, подтверждающих правомочность существования авторского подхода к решению рассматриваемой проблемы.

– Заключение. Это обоснованный итог полученным в ходе исследования результатам и сделанным выводам.

Объем эссе не должен превышать пяти страниц.

Содержание данного вида самостоятельной работы студентов должно быть информативным, емким и в тоже время лаконичным, понятным и логично выстроенным. Информация, используемая для анализа и обоснования выводов, должна быть объективной и релевантной. Не допустимо отклонение от заданной темы.

Эссе может быть оценено положительно если:

- содержание соответствует заданной теме;
- текст лаконичен по форме, но емко по содержанию;
- четко прослеживается индивидуальная авторская позиция;
- тезисы, положения и сделанные выводы объективны и обоснованы;
- не вызывает сомнений самостоятельность выполнения работы;
- соблюдены все формальные требования.

При необходимости на каждом из этапов выполнения эссе студентом может быть получена индивидуальная консультация у преподавателя в целях устранения потенциально возможных ошибок и несоответствий.

Представление эссе на кафедру обязательно должно быть в виде распечатанного машинописного текста, оформленного в соответствии с установленными требованиями (см. Приложение 1).

РАЗДЕЛ 3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен дифференцированный зачет. Зачет проводится в устной форме по вопросам, изученным в рамках освоения данной дисциплины. Ответ на вопрос должен в полной мере отражать полученные знания студента, демонстрировать его способность мыслить, а также показать степень освоения дисциплины.

Список вопросов для подготовки к зачету:

1. Предпосылки развития коммерческой деятельности.
2. История развития коммерческой деятельности в России.
3. Зарождение и развитие коммерческой деятельности в зарубежных странах.
4. Сущность и задачи коммерческой деятельности.
5. Основные этапы коммерческой деятельности. Их характеристика.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. Коммерческая тайна и ее защита.
8. Виды информации, относящиеся к коммерческой тайне.
9. Типы предприятий и организаций, осуществляющих коммерческую деятельность.
10. Хозяйственные товарищества. Их характеристика.
11. Акционерные общества. Их характеристика.
12. ООО и ОДО. Их характеристика.
13. Производственные кооперативы и унитарные предприятия. Их характеристика.
14. Некоммерческие организации. Их характеристика.

15. Создание, реорганизация и ликвидация коммерческих предприятий и организаций.

16. Характеристика организационно-правовых форм, используемых в мировой практике.

17. Понятие и правовое регулирование договоров.

18. Классификация договоров.

19. Особенности договора поставки, его содержание.

20. Особенности договора оптовой продажи товаров.

21. Контроль исполнения договоров.

22. Сущность торговых посредников.

23. Виды торговых посредников, их характеристика.

24. Понятие и принципы закупочной работы. Анализ источников закупки.

25. Этапы оптовых закупок товаров и их взаимосвязь с маркетингом.

26. Закупка товаров на оптовых ярмарках и рынках.

27. Продажа товаров на аукционах. Виды аукционов.

28. Организация торговли на товарных биржах.

29. Организация проведения выставок-продаж.

30. Торги, как форма современной торговли.

31. Сущность коммерческой работы по продаже товаров.

32. Принципы осуществления оптовой торговли и ее основные задачи.

33. Методы оптовой продажи товаров.

34. Транзитная и складская формы оптовой торговли.

35. Продажа товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах.

36. Особенности функционирования мелкооптовых магазинов.

37. Методы продажи товаров в розничной торговле.

38. Электронная торговля как современная форма продажи товаров.

39. Понятие об ассортименте товаров. Производственный и торговый ассортимент.

40. Сущность и классификация торгового ассортимента.
41. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.
42. Факторы, влияющие на формирование ассортимента в розничных торговых предприятиях.
43. ABC-анализ как современный метод управления ассортиментом предприятия.
44. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли.
45. Классификация товарных запасов.
46. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
47. Классификация предприятий оптовой торговли.
48. Виды и структура розничной торговой сети.
49. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения.
50. Материально-техническая база и техническая политика.
51. Основные производственные фонды и их классификация.
52. Содержание технической политики на предприятиях коммерции.
53. Оценка эффективности материально-технической базы.
54. Значение инвестиций в развитии материально-технической базы предприятий.
55. Технология процесса инвестирования на коммерческих предприятиях.
56. Содержание основных этапов процесса инвестирования в коммерческой деятельности.
57. Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности.
58. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятий.
69. Система показателей эффективности коммерческой деятельности
70. Сущность государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий.

**Требования к оформлению различных видов
самостоятельной работы студентов**

Самостоятельная работа студентов выполняется с применением компьютерных печатающих устройств при использовании текстового редактора Microsoft Office Word. Иллюстративный материал (графики, диаграммы и т. п.) выполняется в Excel.

Работа выполняется на белой бумаге на одной стороне листа А4 (210×297 мм) через 1,5 интервала, шрифтом Times New Roman, 14 пт., форматирование текста по ширине, заголовков – по центру; страница должна иметь поля: левое – 2,5 см, правое – 1,5 см, верхнее – 2 см, нижнее – 2 см. Абзацный отступ – 1,25 см.

Титульный лист (доклада, письменной самостоятельной работы или эссе) выполняется по установленной форме:

<p>Министерство образования и науки Российской Федерации Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ» Кафедра «Сервис и ОКД»</p> <p>Учебная дисциплина: «Коммерческая деятельность»</p> <p align="center">ВИД СРС¹</p> <p align="center">на тему: «_____»</p> <p>Выполнил: Студень (ФИО) Номер группы:</p> <p>Проверил: ФИО преподавателя</p> <p>Дата регистрации на кафедре: «__» _____ 20__ г.</p>
--

¹ ВИД СРС – видами самостоятельной работы студентов в рамках изучения дисциплины могут быть такие, как: доклад, письменная контрольная работа, эссе