**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»**

Кафедра экономики и финансов

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Методические указания к выполнению контрольной работы для студентов направления подготовки бакалавриата 38.03.06 – Торговое дело, 38.03.07– Товароведение

всех форм обучения

 Составитель

 О. М. Куликова

Санкт-Петербург

 2020

Утверждено

на заседании кафедры

05.03.2020 г., протокол № 5

Рецензент О. В. Жикина

Методические указания составлены в соответствии со стандартом и рабочей программой и содержат рекомендации по изучению дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью», а также типовые и ситуационные задачи, тесты, варианты контрольных заданий, список необходимой для изучения литературы.

Методические указания разработаны для студентов всех форм обучения, по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», 38.03.07 «Товароведение».

Учебное электронное издание сетевого распространения

Издано в авторской редакции

Системные требования:

электронное устройство с программным обеспечением для воспроизведения файлов

формата PDF

Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp\_get\_file.php?id=2020274 , по паролю. – Загл. с экрана.

Дата подписания к использованию 09.10.2020 г. Рег. № 274/20

ФГБОУВО «СПбГУПТД»

Юридический и почтовый адрес: 191186, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, 18.

http://sutd.ru

**1.** **ПРОГРАММА** **КУРСА**

**1.1. Цель и задачи дисциплины**

Цель освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» состоит в формировании компетенций обучающегося в области организации и технологии торговых процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли.

 Задачами курса «Организация и управление коммерческой деятельностью» являются:

 рассмотрение сущности организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий, классификация торговой сети;

 раскрытие содержания и технологии оперативных процессов на предприятиях торговли с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;

 рассмотрение организации и технологии продаж и торгового обслуживания покупателей;

 демонстрация особенностей установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

**1.2.** **Содержание** **дисциплины**

ВВЕДЕНИЕ

Предмет и содержание дисциплины. Цели и задачи дисциплины, ее роль. Место дисциплины в подготовке бакалавров.

Тема 1. Основы организации коммерческой деятельности в торговле

Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности.

Тема 2. Розничная торговая сеть ее понятие экономическая сущность, классификация торговой сети

Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети.

Тема 3. Формат розничного торгового предприятия – понятие, систематизация по совокупности признаков, характеристика

Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих непродовольственные товары.

Тема 4. Торговый и технологический процесс на предприятии

Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки непродовольственных товаров к продаже.

Тема 5. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками

Виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Договорная деятельность при совершении внешнеторговых операций. Особенности договорной деятельности при совершении экспортно-импортных операций.

Тема 6. Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции

Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле непродовольственными товарами. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.

Тема 7. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети

Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирование ассортимента непродовольственных товаров. Формирование и управление товарными запасами.

Тема 8. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения.

Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий.

Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле.

Тема 9. Склады и их роль в коммерческой деятельности.

Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно - технологических решений. Организация технологических процессов на складе. Методы расчета потребности в складской площади.

Тема 10. Организация перевозок груза.

Роль и виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Особенности функционирования в торговли железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Технико-экономические показатели эффективности использования железнодорожных и автомобильных транспортных средств.

**Тема 11.** Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торговой организации.

Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.

Тема 12. Управление торговым и технологическим процессом и организация труда в магазине

Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине Организация материальной ответственности в магазине.

**1.3. Содержание семинарских/практических занятий**

Занятие 1 (семинар). Сущность и задачи коммерческой деятельности в торговле

Сущность и понятие коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия, их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала.

Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Оценка товаров в рыночных условиях (с точки зрения производителя и потребителя), обеспечивающая установление его равновесной цены.

Услуги как объект коммерческой деятельности.

Занятие 2 (практическое занятие). Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети

Виды и типы розничных торговых предприятий. Выбор оптимальных типов магазинов. Классификация розничной торговой сети.

Занятие 3 (семинар). Современные форматы розничных торговых предприятий

Форматы розничных торговых предприятий. Анализ эффективности форматов розничных торговых предприятий на современном рынке и их конкурентных преимуществ. Синтетические форматы: торговые комплексы, центры, молы.

Занятие 4 (практическое занятие). Организация торгового и технологического процесса на предприятии

Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Проведение опроса покупателей, формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.

Занятие 5 (практическое занятие). Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками

Проведение коммерческих переговоров, заключение и исполнение договоров. Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.

Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.

Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.

Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи. Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки.

Занятие 6 (семинар). Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции

Розничная продажа как услуга торговли. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.

Занятие 7 (практическое занятие). Понятие и классификация ассортимента товаров. Построение ассортиментной матрицы

Формирование товарного ассортимента. Управление товарной номенклатурой на торговых предприятиях. Построение ассортиментной матрицы.

Занятие 8 (практическое занятие). Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Критерии выбора поставщиков

Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.

Отдел оптовой продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров.

Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.

Организация хозяйственных связей. Выбор поставщиков при организации оптовой продажи товаров. Формы торгово-посреднических структур.

Занятие 9 (практическое занятие). Технология складских операций

Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских помещений и их планировка. Определение потребности в складской площади и емкости складов.

Занятие 10 (практическое занятие). Организация перевозки грузов

Характеристика основных транспортных средств. Организация перевозки товаров железнодорожным, автомобильным, водным и воздушным транспортом.

Занятие 11 (практическое занятие). Методы управления коммерческой деятельностью торговой организации

Принципы построения управления коммерческой деятельностью торговой организации. Обеспечение адаптивности структуры управления.

Занятие 12 (практическое занятие). Управление технологическим процессом в магазине

Организация и управление технологическим процессом розничного предприятия. Режим работы и условия труда в магазине. Организация материальной ответственности сотрудников розничного торгового предприятия.

**1.4. Примерный перечень вопросов к экзамену**

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности.

2. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика.

3. Понятие, значение и классификация розничной торговой сети. Виды

розничных торговых предприятий.

4. Типы и типизация розничных торговых предприятий. Характеристика

розничных торговых предприятий по уровню цен и по принадлежности.

5. Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности.

Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных

корпоративных сетей.

6. Форматы розничных торговых предприятий: понятие, виды основные характеристики.

7. Розничные торговые предприятия современных форматов, реализующие непродовольственные товары.

8. Понятие и классификация торговых центров.

9. Понятие управление товарными запасами, методы анализа и учета величины товарных запасов.

10. Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию.

11. Организация и технология приемки непродовольственных товаров в розничном торговом предприятии, ее основные этапы. Факторы, влияющие на порядок приемки товаров в торговле.

12. Организация и технология операций по хранению и подготовке непродовольственных товаров к продаже. Способы и сроки хранения товаров в торговом предприятии.

13. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.

14. Ответственность сторон за нарушения договора.

15. Порядок заключения договора поставки.

16. Договор купли-продажи.

17. Содержание процесса продажи непродовольственных товаров покупателям

18. Сущность розничной продажи товаров методом самообслуживания, ее организация и эффективность.

19. Сущность розничной продажи товаров через прилавок, ее организация и эффективность.

20. Дополнительные услуги, оказываемые покупателям.

21. Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров.

22. Особенности формирование ассортимента товаров розничных и оптовых предприятий.

23. Экономическая сущность оптовой торговли. Основные функции

предприятий оптовой торговли.

24. Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения

25. Классификация торгово-посреднических предприятий

26. Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг.

27. Основные операции, составляющие технологические процессы на складах.

28. Приемка товара на складе.

29. Хранение товаров на складе.

30. Отпуск товаров со склада.

31. Механизация технологических процессов на складах.

32. Приемка товаров на складе по качеству.

33. Приемка товаров на складе по количеству.

34. Роль транспорта в торговле.

35. Характеристика основных транспортных средств.

36. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.

37. Виды тарифов, используемые железнодорожным транспортом.

38. Автомобильные тарифы и факторы, влияющие на их величину.

39. Сущность процесса управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

40. Основные функции управления торговым предприятием.

41. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.

42. Управление технологическим процессом в магазине.

43. Требования, предъявляемые к структурам управления.

44. Сущность линейного и функционального принципа построения организационной структуры управления.

**1.5. Типовые задачи**

Вариант 1

Оптовый посредник А.Б. приобрел опцион на право покупки в течение 3-х месяцев 25 тонн зерна, уплатив за это «премию» 300 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1500 до 2000 ден. ед. за тонну. Подыскав покупателя, А.Б. реализовал свое право на все 25 тонн и немедленно перепродал. Определите, какую прибыль принесла А.Б. данная операция.

Вариант 2

План товарооборота на год 3600 тыс. руб., в том числе доля IV квартала 25 %. Фактический товарооборот за 9 месяцев 2800 тыс. руб. Сложившийся процент выполнения плана товарооборота в IV квартале за предшествующие годы 110 %. Определите ожидаемое выполнение товарооборота.

Вариант 3

Рассчитать количество электронных контрольно-кассовых аппаратов АМС-100К для магазина «Минимаркет», используя следующие данные:

• торговая площадь - 90 кв. м.;

• максимальное число посетителей в час, сделавших покупку - 80 человек;

• среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя - 3 единицы;

• время регистрации стоимости одного товара - 2,5 с.

Вариант 4

Определите комплексный показатель обслуживания покупателей розничного торгового предприятия ООО «Алмаз», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел., хорошее – 1870 чел., удовлетворительное – 290 чел., неудовлетворительное – 170 чел.

Показатель обслуживания покупателей имеет следующую градацию: при коэффициенте равном 0,9 и выше, качество обслуживания считается отличным, от 0,89 до 0,8 – хорошим, от 0,79 до 0,7 – удовлетворительным и ниже 0,7 – неудовлетворительным.

Вариант 5

Обувное предприятие «Малыш», специализируется на производстве детской обуви. Производство и реализация детской обуви на планируемый квартал характеризуется следующими данными:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид обуви | Объем производства,пар | Остаток нереализованной продукции, пар | Цена, руб. |
| На начало квартала | На конец квартала |
| Ботинки | 2000 | - | 120 | 530 |
| Туфли | 3200 | 100 | 300 | 320 |
| Сапожки | 1800 | 250 | 50 | 870 |
| Сандалии | 3900 | 100 | - | 385 |

Определить объем продаж каждого вида обуви, нат. ед. и планируемую выручку от реализации обуви за квартал, тыс. руб.

Вариант 6

Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:

• площадь торгового зала – 200 кв. м,

• площадь выкладки товаров – 120 кв. м,

• площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.

Сделать выводы и разработать рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала.

Вариант 7

Торговое предприятие ООО «Нева Прогресс» планирует принять участие в ежегодных выставках «Aqua 2020», и «ABOK» с целью повышения эффективности стимулирования сбыта, поскольку основным положительным фактором участия в выставках является личная коммуникация и «живой» контакт с потребителем продукции, а также поставщиками и партнерами по бизнесу. В таблице приведены цены на организацию выставок для участников. Рассчитайте общие затраты на проведение выставок, с учетом необходимых расходов на внесения организации в каталог выставки, печать рекламных брошюр и размещение рекламного модуля. Размеры арендуемой площади должны быть не менее 20 кв. м.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статья затрат | Aqua 2020 | АВОК |
| Аренда помещения (тыс. руб. за кв. м.) | 3,7 | 8,3 |
|  на дизайн оформление помещения (тыс. руб. за кв. м.) | 2,35 |  в стоимость |
| Печать рекламных (тыс. руб. за 100  | 1,5 | 3,5 |
| Размещение рекламного (тыс. руб.) | 40 |  в стоимость |

 Вариант 8

 На региональном рынке офисной мебели конкурируют 6 компаний, имеющие следующие показатели по объёму производства и объёму ежемесячной выручки за месяц. Рассчитать долю рынка каждой компании в абсолютном объёме и в стоимостном объеме выпускаемой продукции. Определить, какая компания имеет наиболее высокую среднюю цену продукции.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Торговые марки | Объем производства (V),тыс. руб. | Доля рынка в натуральном выражении, % | Выручка (D),тыс. руб. | Доля рынка в стоимостном выражении, % | Усредненная цена единицы продукции (S=D/V), руб. |
| «Орион» | 596,5 | 31,85 | 48,5 | 25,52 | 0,08 |
| «Багратион» | 358,0 | 19,11 | 39,3 | 20,68 | 0,11 |
| «Петровская» | 327,3 | 17,47 | 30,6 | 16,11 | 0,09 |
| «Шатура» | 223,0 | 11,91 | 30,1 | 15,84 | 0,13 |
| «Добрый стиль» | 212,5 | 11,34 | 23,8 | 12,53 | 0,112 |
| «Знаменская» | 155,8 | 8,32 | 17,7 | 9,32 | 0,11 |
| Итого: | 1873,1 |  | 190 |  |  |

 Вариант 9

 Розничное торговое предприятие, реализующие косметику для волос, имеет указанные в таблице показатели хозяйственной деятельности. Определите рентабельность продаж (по прибыли от продаж) и общую затрат за указанные годы. Постройте диаграмму динамики рентабельности за 2017-2019 годы.

| Показатель | Значения по годам |
| --- | --- |
| 2017 г. | 2018 г. | 2019 г. |
| Выручка, тыс. руб. | 3420 | 4112 | 5102 |
| Себестоимость продаж, тыс. руб.  | 2920 | 3496 | 4100 |
| В том числе: |  |  |  |
| Материальные затраты, тыс. руб. | 1900 | 2284 | 2834 |
| Валовая прибыль (убыток), тыс. руб. | 1520 | 1828 | 2268 |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб. | 210 | 288 | 418 |
| Постоянные налоговые обязательства, тыс. руб.  | 29 | 29 | 29 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 189 | 263 | 377 |

Вариант 10

Данные о продажах ассортиментных категорий типографии «Печатный двор» представлены в таблице. Какова стабильность продаж отельных товаров в ассортименте предприятия на основе XYZ-анализа.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукция | Реализация, руб. | Среднее значение (х) |
| 2017 г.  | 2018 г.  | 2019 г.  |
| Книги | 330 951 | 265875 | 232116 | 276314 |
| Брошюры | 38 136 | 36561 | 27559 | 34085 |
| Каталоги и прочая продукция | 88 668 | 72459 | 75185 | 78771 |
| Газеты | 31 251 | 26232 | 24958 | 27480 |
| Журналы  | 10 956 | 7760 | 7181 | 8632 |

 *Окончание таблицы*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Этикеточно- упаковоч­ная продук­ция | 6 121 | 7823 | 15099 | 9681 |
| Календари | 1 378 | 5299 | 4891 | 3856 |
| Бланки | 1 098 | 1256 | 1164 | 1173 |
| Итого: | 508559 | 423265 | 388153 | 439992 |

**1.6 Тестовые задания**

1. Целью коммерческой деятельности является:

a) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;

б) просто систематическое отчуждение товаров;

в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

г) получение прибыли.

2. Договор розничной купли-продажи товара с условием его доставки потребителю считается исполненным с момента:

а) вручения товара потребителю;

б) принятия продавцом обязательства доставить потребителю товар;

в) выдачи продавцом потребителю кассового или товарного чека;

г) принятия потребителем обязательства оплатить доставленный ему товар.

3. Коммерческими договорами являются:

a) реализационные и посреднические договора;

б) организационные и посреднические договора;

в) только организационные договора;

г) реализационные, организационные и посреднические договора.

4. Договорами, содействующими торговле, являются:

a) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;

б) договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;

в) договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;

г) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров.

5. Отгрузочная разнарядка представляет собой:

а) документ, оформляемый при заключении договора поставки, его неотъемлемая часть;

б) документ, оформляемый поставщиком при отгрузке товаров покупателю;

в) документ, оформляемый в случае, если покупатель дает поставщику распоряжение отгрузить товары конкретным получателям;

г) документ, оформляемый получателем при отборке товаров на складе поставщика.

6. К коммерческим организациям не относятся:

а) хозяйственные товарищества и общества;

б) производственные кооперативы;

в) потребительские кооперативы;

г) государственные унитарные предприятия.

7. Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь:

а) товары, находящиеся на этапе внедрения;

б) товары, находящиеся на этапе роста и зрелости жизненного цикла;

в) товары, находящиеся на этапе спада жизненного цикла;

г) товары, находящиеся в стадии разработки.

8. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:

a) в Уголовном кодексе РФ;

б) в Гражданском кодексе РФ;

в) в Трудовом кодексе РФ;

г) в Налоговом кодексе РФ.

9. Что такое «глубина» ассортимента:

а) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

б) количество товарных групп, входящих в ассортиментный перечень;

в) количество товарных единиц в товарной группе;

г) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню.

10. Какие национальные факторы оказывают влияние на торговый ассортимент:

а) численность обслуживаемого населения, половозрастной состав населения;

б) денежные доходы населения;

в) национальные обычаи, традиции, национальная принадлежность;

г) социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, продолжительность времен года;

д) уровень цен на товары, объем и состав покупательского спроса и товарного предложения.

11. К коммерческим организациям относится:

a) общественная организация;

б) благотворительный фонд;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) общественный фонд.

12. Объектом торгового оборота являются:

a) личные права и обязанности;

б) товарораспорядительные документы;

в) личный капитал;

г) личные свободы.

13. Правовой режим товаров в торговле – это:

a) совокупность законов;

б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле:

в) совокупность личных прав;

г) совокупность законов, правил и личных прав.

14. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:

a) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;

б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

15. Основанием возникновения обязательства являются:

a) достижение гражданином совершеннолетия;

б) договоры и иные сделки, не противоречащие закону;

в) прогулка по парку;

г) иски.

16. В России наиболее распространенной организационно-правовой формой в настоящее время являются:

а) товарищество на вере;

б) производственный кооператив;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) открытое акционерное общество

17. Минимальное количество определенного вида продукции, менее которого завод-поставщик не производит и не поставляет одному адресату, называется:

а) нормы заказа продукции;

б) транзитная норма;

в) производственная мощность;

г) портфель заказов.

18. Какие функции характерны для предприятий торговли в процессе общественного воспроизводства:

а) производства, обмен, организация потребления;

б) распределение, обращение, организация потребления;

в) обмен, обращение.

19. Относительно устойчивый спрос на предлагаемые товары и услуги и их низкая себестоимость являются необходимыми условиями развития:

а) коммерческого предпринимательства;

б) производственного предпринимательства;

в) финансового предпринимательства.

20. Какие товары относятся к товарам повседневного спроса:

а) товары-новинки, впервые появившиеся на рынке;

б) товары с уникальными свойствами и повышенной ценой;

в) товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков;

г) товары, приобретаемые покупателями после сравнения их характеристик, цены и потребительских свойств.

21. Ущерб, связанный с наступлением рискованного события в условиях неопределенности – категория:

а) неопределенности;

б) риска;

в) потери.

22. Как называется особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые?

а) аукционы;

б) ярмарки;

в) фьючерсные биржи;

г) товарные биржи;

д) публичные торги.

23. Доля товарных групп в общем объеме ассортиментного перечня называется:

а) часть товарного предложения;

б) номенклатура продаваемых товаров;

в) структура ассортимента.

24. Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

а) полное товарищество;

б) товарищество на вере;

в) коммандитное товарищество.

25. Договора, применяемые при оптовых закупках товаров:

а) договор консигнации, договор мены, кредитный договор;

б) договор поставки, договор купли-продажи, договор комиссии;

в) договор подряда, договор лизинга, договор аренды.

26. Агенты – это посредники…

а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;

б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании производителя;

в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании производителя;

г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании производителя.

27. Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники…

а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;

б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании производителя;

в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании производителя;

г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании производителя.

28. Товародвижения это:

а) процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до организаторов оптовой торговли;

б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;

в) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления;

г) процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до поставщиков.

29. Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется:

а) от поставщика изготовителя;

б) поставщиком без завоза товаров на свои склады;

в) организаторами оптового оборота;

г) непосредственно на оптовые базы.

30. К организационно-правовым формами собственности торговых предприятий относятся:

а) частная, государственная и др.;

б) семейная;

в) государственная;

г) индивидуальная.

31. На какие группы могут быть разделены хозяйственные связи между субъектами рынка по критерию «форма организации поставок»:

а) внутриотраслевые и межотраслевые;

б) транзитные поставки и поставки через склад;

в) прямые и опосредованные;

г) краткосрочные и долгосрочные;

д) международные и национальные.

32. Работа по оптовым закупкам товаров не должна включать коммерческие операции, к числу которых относятся:

а) установление хозяйственных связей с поставщиками;

б) выбор поставщиков и каналов продвижения товаров;

в) рекламно-информационная деятельность;

г) определение потребности в товарах.

33. Какой из посредников всегда приобретает продукцию производителя в собственность:

а) оптовые фирмы;

б) дистрибьюторы;

в) дилеры, агенты;

г) брокеры, коммивояжеры.

34. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:

а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам;

б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;

в) учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;

г) изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей.

**1.7 Ситуационные задания**

**Ситуационное задание 1**

Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже.

Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи?

Какой из сторон было допущено нарушение?

**Ситуационное задание 2**

Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса.

Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

**Ситуационное задание 3**

Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости. После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая — с рассрочкой на два дня.

Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?

**Ситуационное задание 4**

Два предприятия: А (покупатель) и Б (продавец) заключили договор купли-продажи. В договоре соблюдены существенные условия, кроме условий доставки товара от продавца к покупателю. В связи с этим между сторонами возник конфликт.

Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?

**Ситуационное задание 5**

Обоснуйте действия товароведа, оформите документально результаты приемки товаров по количеству, исходя из следующих условий.

На станцию Ребриха Западно-Сибирской железной дороги прибыл контейнер с туалетным мылом для 000 "Рассвет". Груз выдан получателю станцией назначения на следующий день по прибытии. Реквизиты сторон:

Поставщик: Новосибирская оптовая база «Докторант», г. Новосибирск, ул. Крамского, 42, расчетный счет 000654118 в Новосибирском отделении Мосбизнесбанка.

Изготовитель: Новосибирский жиркомбинат, г. Новосибирск, ул. Семьи Шамшиных, 94, расчетный счет 000904303 в Новосибирском региональном отделении Агропромбанка.

Получатель: 000 "Рассвет", р.п. Ребриха, ул. Пролетарская, 49, расчетный счет 000568395 в Ребрихииском отделении Алтайагропромбанка.

Условия приемки:

* место выгрузки контейнера - склад получателя;
* дата прибытия груза - 1 августа;
* дата отгрузки товара - 27 июля; основание отгрузки - договор,
* счет-фактура поставщика - 04235; дата выписки счета-фактуры - 26 июля;
* железнодорожная накладная - 94798;
* контейнер опломбирован пломбами отправителя;
* оттиск пломб - 754903;
* результат осмотра контейнера - контейнер исправный.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Название мыла | Арт. | По счётупоставщика значилось, шт. | При приёмке фактическиоказалось, шт. |
| 1 | «Детское» | 25 | 3000 | 2800 |
| 2 | «Цветы любви» | 49 | 2000 | 2200 |
| 3 | «Сирень» | 21 | 1700 | 1700 |
| 4 | «Роза чайная» | 207 | 1500 | 1600 |
| 5 | «Семейное» | 4 | 2400 | 2000 |
| 6 | «Лесное» | 57 | 1100 | 1200 |
| 7 | «Земляничное» | 114 | 900 | 900 |

**2.2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

 **2.1. Список рекомендуемой литературы**

Основная литература

1. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Д. И. Валигурский. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019. — 300 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85409.html.— ЭБС «IPRbooks».

2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2018. — 400 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85279.html.— ЭБС «IPRbooks».

3. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019. — 456 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85263.html.— ЭБС «IPRbooks».

4. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019. — 284 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85610.html.— ЭБС «IPRbooks».

Дополнительная литература

1. Баранов, В. А. Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В. А. Баранов. — Электрон. текстовые данные.— Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2017. — 128 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85957.html.— ЭБС «IPRbooks».

2. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар. — Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 719 c. — Режим доступа: httphttp://www.iprbookshop.ru/81845.html.— ЭБС «IPRbooks».

3. Кобелев, О. А. Электронная коммерция [Электронный ресурс]: учеб. пособие / О. А. Кобелев; под редакцией С. В. Пирогов. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017. — 684 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/60477.html.— ЭБС «IPRbooks».

4. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. — 9-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2019. — 288 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85133.html.— ЭБС «IPRbooks».

5. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: “Аукцион”, “Биржа” [Электронный ресурс]: практикум / З. М. Пономарева. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017. — 180 c. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/85189.html.— ЭБС «IPRbooks».

**2.2. Методические указания по работе с литературой**

Особое место среди видов самостоятельной работы занимает работа с литературой, являющаяся основным методом самостоятельного овладения знаниями.

Изучение литературы - процесс сложный, требующий выработки определенных навыков. Поэтому важно научиться работать с книгой. Перечень и объем литературы, необходимой для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность», определяется программой курса и другими методическими рекомендациями.

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой и требованиями дидактики.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

*Предварительное чтение* направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе.

*Сквозное чтение* предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность студенту сформировать тезаурус основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

*Выборочное чтение* – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим темам.

*Аналитическое чтение* – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в приведенном ниже списке контрольных вопросов и заданий. Список этих вопросов по понятным причинам ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью *изучающего чтения* является глубокое и всестороннее понимание учебной информации.

Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. *Чтение по алгоритму* предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. *Прием постановки вопросов к тексту* имеет следующий алгоритм:

- необходимо медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;

- выделить ключевые слова в тексте;

- постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. *Прием тезирования* заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

В решении всех учебных задач немаловажную роль играют записи, сделанные в процессе изучения литературы. Они являются серьезным подспорьем в подготовке к экзаменам, т.к. позволяют включать глубинную память и воспроизводить содержание ранее прочитанной книги. Можно выделить три основных способа записи:

а) запись интересных, важных для запоминания или последующего использования положений и фактов;

б) последовательная запись мыслей автора, по разделам, главам, параграфам книги. Такая запись требует творческой переработки прочитанного, что способствует прочному усвоению содержания книги;

в) краткое изложение прочитанного материала: содержание страниц укладывается в несколько фраз, содержание глав - в несколько страниц связного текста. Этот вид записи проще, ближе к первоисточнику, но при этом творческая мысль читателя пассивнее, а поэтому усвоение материала слабее. При работе с литературой по данной дисциплине необходимо иметь в виду, что вся предметная область данной дисциплины имела свою историю развития. Поэтому при чтении текстов необходимо отмечать хронологию текстов. Такое сопоставление дает не только лучшее понимание смысла текстов, но и способствует лучшей организации материала в памяти. Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других.

**2.3. Методические указания по выполнению контрольной работы**

Контрольная работа выполняется для систематизации и закрепления, полученных в ходе теоретического обучения знаний по организации и управлению коммерческой деятельностью предприятий, при этом выявляются навыки самостоятельной работы студентов с государственными стандартами, законодательными актами и периодической литературой.

Контрольные задания по вариантам представлены в таблице настоящего раздела. Вариант контрольной работы соответствует последней цифре шифра студента. В отдельных случаях по согласованию с преподавателем по дисциплине номер варианта может быть изменен. Приступая к выполнению контрольной работы, необходимо ознакомиться с литературой по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» и внимательно изучить текст настоящих методических указаний.

Контрольная работа предусматривает раскрытие теоретического вопроса, решение задачи из раздела 1.5. «Типовые задачи» настоящего методических указаний. Изложение теоретического вопроса должна быть конкретным и полным. Во второй части контрольного задания надо решить задачу. При решении задач необходимо привести формулы для расчетов с объяснением каждого элемента, по результатам решения сделать выводы. В конце работы должен быть список используемой литературы.

Контрольная работа должна быть оформлена в соответствии с требованиям ГОСТ 7.32-2001 (шрифт должен быть черным, высота букв, цифр и других знаков 1,8 мм (кегль не менее 12), размеры полей: правое - 10 мм, верхнее – 20 мм и нижнее – 20 мм). Объем работы должен составлять 20 - 30 с. компьютерного текста.

Структура контрольной работы должны быть следующей:

* титульный лист;
* содержание;
* ответ на теоретический вопрос;
* решение задачи;
* заключение;
* список использованных источников.

На титульном листе контрольной работы необходимо указать название дисциплины, фамилию, имя, отчество и шифр зачетной книжки студента. Пример оформления титульного листа представлен в Приложении А. Срок предоставления контрольной работы в СПбГУПТД – один месяц до начала сессии.

В том случае, если контрольная работа возвращается студенту на доработку, ему необходимо в конце работы внести требуемые исправления в соответствии с замечаниями рецензента и выслать работу для повторного рецензирования.

По работе, получившей положительную оценку – допустить к экзамену, проводиться собеседования со студентом в период сессии, результатом которого ставиться зачет контрольной работы и студент допускается к экзамену по дисциплине.

**Контрольные задания**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номер варианта | Теоретический вопрос | Номера задач из раздела 1.5 «Типовые задачи» |
| 1 | Понятие и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. | Вариант 1  |
| 2 | Коммерческая работа оптовым закупкам товаров. | Вариант 2 |

 *Окончание таблицы*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3 | Форматы розничных торговых предприятий. Характеристика синтетических форматов. | Вариант 3 |
| 4 | Классификация розничных торговых предприятий по видам и типам. | Вариант 4  |
| 5 | Склады и их роль в коммерческой деятельности. | Вариант 5  |
| 6 | Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии | Вариант 6 |
| 7 | Сущность и задачи оптовой торговли. Формы и методы оптовой торговли. | Вариант 7  |
| 8 | Виды договоров. Порядок заключения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. | Вариант 8 |
| 9 | Понятие и классификация ассортимента товаров. Формирование товарного ассортимента. Управление товарной номенклатурой на торговых предприятиях. | Вариант 9  |
| 10 | Организация перевозки грузов Характеристика основных транспортных средств. | Вариант 10 |

Приложение А

**Пример** **оформления** **титульного** **листа**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

**Кафедра** **экономики** **и** **финансов**

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Вариант 1

Исполнитель: студент гр.

Ф.И.О.

шифр зачетной книжки:

 Руководитель: должность, звание (фамилия, имя, отчество)