

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
Иркутский государственный аграрный университет имени А.А. Ежевского

Кафедра экономики АПК

## **ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Методические указания по организации самостоятельной работы и контролю знаний студентов по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» очной и заочной форм обучения

Молодежный, 2020

УДК 330.01

ББК 65.2

Печатается по решению методической комиссии ИЭУПИ ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ имени А.А. Ежевского протокол № 2 от 27 октября 2020 г.

Рецензент: к.э.н., доцент, зав. кафедрой кафедры менеджмента, предпринимательства и экономической безопасности в АПК ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ И.В. Попова

Власенко О.В., Калинина Л.А. Организация коммерческой деятельности: Методические указания по организации самостоятельной работы и контролю знаний студентов по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» очной и заочной форм обучения. – Молодежный, 2020. – 23 с.

В современном образовательном процессе наиболее важной проблемой является организация самостоятельной работы студентов в связи с возросшими требованиями к набору профессиональных качеств, которыми должен самостоятельно овладеть студент. Особое значение приобретает педагогическое обеспечение самостоятельной работы студентов вуза.

Методические указания по организации самостоятельной работы и контролю знаний студентов подготовлены на кафедре «Экономика АПК». Содержат общие методические рекомендации по изучению дисциплины, контрольные вопросы, задания для выполнения контрольной работы и тесты для контроля знаний студентов.

© Власенко О.В., 2020

© Калинина Л.А., 2020

© Иркутский ГАУ, 2020

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Цель дисциплины «Организация коммерческой деятельности»** состоит в том, чтобы выпускникам сельскохозяйственных вузов, обучающимся по программам направления подготовки 38.03.01 «Экономика» сформировать способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

### **Задачи дисциплины:**

- знать методы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий (организаций) АПК;
- уметь собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- владеть способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Результатом освоения дисциплины «Экономика предприятий (организаций)» является овладение бакалаврами по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика следующих видов профессиональной деятельности:

- расчетно-экономическая;

в том числе компетенциями, заданными ФГОС ВО.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» находится в вариативной части учебного плана и является дисциплиной по выбору. Приступая к изучению данной дисциплины, студент должен иметь базовые знания по дисциплинам: Статистика, Экономика отрасли Экономическая информатика, Основы финансовых вычислений.

Знания и умения, полученные в результате освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности», являются необходимыми для изучения дисциплин: Экономический анализ, Экономика недвижимости, прохождения практик: преддипломная, технологическая; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре.

## **3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть знаниями, умениями и навыками в целях приобретения следующих компетенций:

Трудовое действие <sup>1</sup>	Наименование компетенции, необходимой для выполнения трудового действия (планируемые результаты освоения ОП)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции
<b>Профессиональные компетенции</b>		
<b>Обобщенная трудовая функция – Обработка статистических данных<sup>2</sup></b>		
<b>Трудовая функция – В/03.6Формирование систем взаимосвязанных статистических показателей</b>		
<b>Трудовое действие</b> – подбор исходных данных для осуществления расчетов	<b>ПК-1</b> – способностью собирать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	<b>В области знания и понимания (А)</b>
		<b>Знать:</b> методы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий (организаций) АПК
		<b>В области интеллектуальных навыков (В)</b>
		<b>Уметь:</b> собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
		<b>В области практических умений (С)</b>
		<b>Владеть:</b> способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

<sup>1</sup> Указывается в соответствии с профессиональным стандартом (при наличии) или квалификационными требованиями. Трудовые действия указываются, как правило, для профессиональных компетенций в соответствии с видом профессиональной деятельности. Для общекультурных и общепрофессиональных компетенций трудовые действия указываются в случае соответствия.

<sup>2</sup> Обобщенная трудовая функция взята из профессионального стандарта «Статистик»

**4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часа – 3 з.е.

**4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы:**

**4.1.1. Очная форма обучения: Семестр – 5, вид отчетности – зачет.**

Вид учебной работы	Объем часов / зачетных единиц	Объем часов / зачетных единиц
	всего	5 семестр
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	108/3	108/3
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)</b>	44	44
в том числе:		
Лекции (Л)	14	14
Семинарские занятия (СЗ)	30	30
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
<b>Самостоятельная работа:</b>	64	64
Курсовой проект (КП) <sup>3</sup>	-	-
Курсовая работа (КР) <sup>4</sup>	-	-
Расчетно-графическая работа (РГР)	-	-
Реферат (Р)	-	-
Эссе (Э)	-	-
Контрольная работа	-	-
Самостоятельное изучение разделов	-	-
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	64	64
Подготовка и сдача экзамена <sup>2</sup>	-	-
Подготовка и сдача зачета	-	-

**4.1.2. Заочная форма обучения: вид отчетности – зачет (4 курс).**

Вид учебной работы	Объем часов / зачетных единиц
	всего
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	108/3
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)</b>	13
в том числе:	
Лекции (Л)	5

<sup>3</sup>На курсовой проект (работу) выделяется не менее одной зачётной единицы трудоёмкости (36 часов)

<sup>4</sup>На экзамен по дисциплине выделяется одна зачётная единица (36 часов)

Семинарские занятия (СЗ)	8
Лабораторные работы (ЛР)	-
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>96</b>
Курсовой проект (КП)	-
Курсовая работа (КР)	-
Расчетно-графическая работа (РГР)	-
Реферат (Р)	-
Эссе (Э)	-
Контрольная работа	-
Самостоятельное изучение разделов	-
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	-
Подготовка и сдача экзамена	-
Подготовка и сдача зачета	-

## 5. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1.Содержание дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины ( <i>тема</i> )
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности предприятия
2	Организация коммерческой работы в оптовой и розничной торговле предприятия
3	Коммерческая информация и ее защита
4	Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности предприятия. Этика культура коммерческой деятельности
5	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
6	Управление коммерческой деятельностью предприятия
7	Правовое регулирование коммерческой деятельности

## Требования к зачету

### 1. Примерный перечень вопросов к зачету для оценивания результатов обучения в виде ЗНАНИЙ.

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности
2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
3. Коммерческая тайна и ее защита
4. Риски коммерческой деятельности
5. Понятия о сделках и договорах, их правовое регулирование
6. Порядок заключения и исполнения договоров
7. Ответственность за нарушение договорных обязательств
8. Договор купли-продажи, его содержание
9. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров
10. Особенности договора поставки, его содержание
11. Закупка товаров на оптовых ярмарках
12. Организация биржевой торговли и торговли на аукционах
13. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли
14. Франчайзинг
15. Финансовая аренда (лизинг)
16. Факторинг
17. Реклама в коммерческой деятельности
18. Договоры перевозки грузов
19. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей
20. Товарные знаки: сущность, порядок государственной регистрации и использования
21. Коммерческая информация и ее защита
22. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности предприятия.
23. Этика и культура коммерческой деятельности
24. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях оптовой торговли
25. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда в магазине
26. Организация материальной ответственности в магазине и на складе
27. Правовое регулирование коммерческой деятельности

### 2. Примерный перечень простых практических контрольных заданий к зачету для оценивания результатов обучения в виде УМЕНИЙ.

#### Вариант 1

##### 1. Что представляет собой коммерция как научная дисциплина?

- А) систему понятий, с помощью которых наиболее адекватно и полно отражаются изучаемые коммерческие процессы;
- Б) метод анализа экономических явлений и процессов, принятия решений, основанный на интуиции, находчивости, аналогиях, опыте, изобретательности, опирающийся на особые свойства человеческого мозга и способности человека решать задачи;
- В) система некоммерческих связей с общественными организациями, воздействия на общественное мнение через средства массовой информации.

##### 2. Дайте определение понятию «коммерция»:

- А) систематизированный, официально составленный на основе периодических или непрерывных наблюдений свод основных сведений об экономических ресурсах страны,

государства (реестр);

- Б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;
- В) выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

**3. Какие методы используют для исследования коммерческой деятельности?**

- А) теоретико-множественные, логические, лингвистические, семиотические;
- Б) ассоциативный эксперимент;
- В) системный, математический, метод построения и изучения моделей.

**4. С какими науками взаимосвязана организация коммерческой деятельности предприятия?**

- А) химией, биологией, математикой, статистикой, экономикой;
- Б) экономикой, статистикой, лингвистикой, социологией, философией;
- В) экономикой, маркетингом, менеджментом, коммерческим правом, информатикой, товароведением.

**5. Что является объектами коммерческой деятельности?**

- А) товары (вещи и услуги), включая природные ресурсы территориальных вод и континентального шельфа, деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности, движимое и недвижимое имущество;
- Б) услуги, включенные в Общероссийский классификатор услуг населению;
- В) товары (вещи и услуги), деньги и ценные бумаги, информация, результаты интеллектуальной деятельности, движимое и недвижимое имущество, исключая объекты, продажа которых запрещена либо ограничена законом.

**6. ВКУ ВЭД – это:**

- А) Временный классификатор международных услуг, который применяется для статистического наблюдения за экспортом и импортом услуг во внешнеэкономической деятельности;
- Б) Внутророссийский классификатор услуг, который применяется для учета внутренней экономической деятельности;
- В) Внутророссийский классификатор услуг, который применяется для статистического наблюдения внешней экспортной деятельности.

**7. Что является субъектом коммерческой деятельности?**

- А) государство РФ и республики, входящие в состав РФ, государственные образования, муниципальные образования, хозяйствующие субъекты различных форм собственности;
- Б) государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- В) физические и юридические лица.

**Вариант 2**

**I. Установите соответствие:**

1. Договор контрактации	А) договор, согласно которому право собственности возникает в момент передачи вещи
2. Договор возмездного оказания услуг	Б) по договору закупается сельскохозяйственная продукция, не прошедшая переработку
3. Договор поставки для государственных или муниципальных нужд	В) способ исполнения договора - передача товара через присоединенную сеть, необходимость наличия технических средств, оборудования и приборов у покупателя
4. Договор энергоснабжения	Г) оплата приобретенных товаров производится за счет

	средств соответствующего бюджета или внебюджетных средств финансирования
5. Договор купли-продажи	Д) соглашение, по которому исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги, а заказчик обязуется оплатить эти услуги

**II. Что подразумевается под сохранением в секрете информации, доступ к которой ограничен узким кругом пользователей (отдельных лиц или организаций):**

- А) конфиденциальность;
- Б) целостность;
- В) доступность;
- Г) материальность;
- Д) документированность

**III. Если offerent послал offerту, а acceptant не ответил:**

- А) offerent обращается в суд для установления условий, на которых будет заключен договор;
- Б) в гражданском праве молчание — это отказ от заключения договора;
- В) договор считается заключенным;
- Г) ведутся переговоры по поводу заключения договора;
- Д) сделка признается недействительной.

**IV. Юридические обязательства возникают в результате:**

- А) соглашения о намерениях;
- Б) встречи;
- В) совещания;
- Г) договора или сделки;
- Д) чаепития.

**V. Offerта – это:**

- А) любое предложение заключить договор;
- Б) предложение, содержащее любые условия;
- В) предложение, содержащее все существенные условия будущего договора;
- Г) дополнительное соглашение к договору;
- Д) предложение заключить договор с любым, кто отзовется.

**VI. В результате некомпетентного оформления договора:**

- А) договор может быть признан недействительным;
- Б) договор может быть только исправлен;
- В) к договору прикладывается дополнительное соглашение;
- Г) договор считается мнимым;
- Д) сделка оценивается как притворная.

**VII. Акцепт — это:**

- А) о согласии заключить договор, на условиях предложенных offerentом;
- Б) полное и безоговорочное согласие заключить договор;
- В) принятие ответственности по договору;
- Г) вид договора;
- Д) действия, направленные на возникновение допускаемых законом обязательственных правоотношений.

**VIII. Какой из перечисленных элементов не является обязательным реквизитом договора:**

- А) наименования сторон;
- Б) наименование договора;
- В) предмет договора;
- Г) условия договора;
- Д) сроки поставки товаров.

**IX. Какого способа правовой защиты нарушенных прав не существует:**

- А) административного;
- Б) понятийного;
- В) судебного;
- Г) досудебного;
- Д) гражданского.

**X. На товар животного происхождения поставщик обязан представить:**

- А) грузовую таможенную декларацию;
- Б) ветеринарную справку;
- В) акт приемки;
- Г) акт об обнаружении недостатчи;
- Д) товарную накладную.

**XI. При приемке товара на складе материально ответственное лицо покупателя проверяет:**

- А) количество товара, его номенклатуру и качество;
- Б) соответствие фактически полученного товара и информации, указанной в товаросопроводительной документации;
- В) отсутствие повреждений тары;
- Г) соответствие количества товарных мест;
- Д) сроки годности товара (в случае, если они указаны на упаковке).

**XII. В случае, если обнаружена нестача товара, покупатель вправе:**

- А) потребовать передать недостающее количество товара;
- Б) отказаться от переданного товара и от его оплаты;
- В) если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы;
- Г) расторгнуть договор;
- Д) ответ а, б, в.

**XIII. Разумные сроки в гражданском законодательстве – это:**

- А) 1 неделя;
- Б) 1 месяц;
- В) 1 год;
- Г) 1 – 2 дня;
- Д) 1 час.

**Вариант 3**

**1. При продвижении товаров к потребителям используются следующие формы товародвижения:**

- А) промышленная и сельскохозяйственная;
- Б) экономическая и организационная;
- В) транзитная и складская.

**2. Под каналами распределения понимаются:**

- А) доставка товаров от производителя непосредственно в розничную сеть;
- Б) организация учета и контроль за ходом выполнения договорных обязательств;
- В) посредники, с помощью которых происходит перепродажа товаров при их движении к местам потребления.

**3. По количеству посредников, занятых доведением товаров до потребителя, каналы подразделяются на:**

- А) централизованные и децентрализованные;
- Б) одноуровневые и многоуровневые;
- В) минимальные и максимальные.

**4. Какие формы доставки товаров существуют?**

- А) централизованные и децентрализованные;
- Б) одноуровневые и многоуровневые;
- В) минимальные и максимальные.

**5. В какой форме доставки товаров принимают участие поставщики, автотранспортные предприятия и товарополучатели:**

- А) централизованной;
- Б) децентрализованной;
- В) договорной.

**6. Товародвижение – это:**

- А) доставка товаров через установленные промежутки времени;
- Б) процесс пространственного перемещения товаров, включающий перевозку товаров различными видами транспорта, прохождение товарной массы через определенные складские звенья и доставку товаров в розничную сеть;
- В) процесс поставки товаров в режиме нарастания или сокращения в зависимости от колебаний спроса.

**7. Товаросопроводительными документами являются:**

- А) счет-фактура, ТТН, товарная накладная, сертификат соответствия, ветеринарная справка;
- Б) счет-фактура, акт об установлении расхождения по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, карточка учета материалов.
- В) требование, накладная на отпуск материалов на сторону, приходный ордер.

**8. Товарный запас – это:**

- А) составная часть коммерческой деятельности товарного предприятия, включающая в себя выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- Б) совокупность товарной массы, находящейся в сфере обращения и предназначенной для продажи;
- В) движение товаров по каналам распределения.

**9. Комплекс мер, обеспечивающих поддержание товарных запасов в нормативных размерах, регулирование поступления и отпуска их со склада, учет и контроль за составлением запасов называется:**

- А) физическое распределение товара;
- Б) товародвижение;
- В) управление запасами.

**10. Совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли – это:**

- А) коммерция;
- Б) закупка товаров;
- В) товарообеспечение.

#### **Вариант 4**

**I. *Физическое распределение товара означает?***

- 1. продажу его через посредников
- 2. транспортировку и хранение
- 3. безвозмездную передачу товара клиенту
- 4. все ответы верны
- 5. правильного ответа нет

**II. *Что является главной целью предпринимательской деятельности?***

- 1. удовлетворение потребностей населения в различных товарах, услугах
- 2. самореализация предпринимателя как активно развивающейся личности
- 3. получение прибыли
- 4. все ответы верны
- 5. правильного ответа нет

**III. *Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки?***

- 1. расчет цены товара
- 2. контракт
- 3. сертификат о качестве товара
- 4. все ответы верны
- 5. правильного ответа нет

**IV. *Каналы сбыта бывают:***

- 1. двухуровневые;
- 2. трехуровневые;
- 3. четырехуровневые;
- 4. все вышеперечисленные варианты верны
- 5. правильного ответа нет

**V. *Какие формы доставки товаров существуют?***

- 1. самостоятельные
- 2. централизованные
- 3. децентрализованные
- 4. все вышеперечисленные варианты верны
- 5. среди вышеперечисленных вариантов нет верного

**VI. *Источниками поступления потребительских товаров являются:***

- 1. промышленные и сельскохозяйственные предприятия, местная промышленность, индивидуальные производства
- 2. оптово-посреднические структуры
- 3. оптовые и оптово-розничные склады

4. поставки от зарубежных фирм и компаний
5. все вышеперечисленные варианты верны

### Вариант 5

- 1. Предприятие, осуществляющее куплю-продажу товаров с целью их последующей перепродажи – это....**
  - А) предприятие оптовой торговли
  - Б) предприятие розничной торговли
  - В) коммерческое предприятие
  
- 2. Для неё свойственны: закупка крупных партий товаров у предприятий-изготовителей; увеличение числа ступеней промежуточных пользователей продукции; приспособление товарного ассортимента к запросам промежуточных и конечных потребителей; принятие риска при обращении товаров и т.д. Речь идет о ....**
  - А) розничной торговли
  - Б) оптовой торговли
  - В) коммерческой деятельности
  
- 3. Независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело:**
  - А) брокеры
  - Б) агенты
  - В) оптовики-купцы
  
- 4. Дистрибьютор – это...**
  - А) лицо, от имени и в интересах которого действует агент
  - Б) посредник при заключении соглашений, который специализируется на определенных видах товаров, действует по доверенности и за счет клиентов и получает от них вознаграждение
  - В) независимый оптовый посредник, который осуществляет торговые операции от своего имени и имеет право собственности на товар
  
- 5. Ассортимент товаров — это...**
  - А) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков
  - Б) метод, при котором заданное множество объектов делится на подмножества независимо по различным признакам классификации
  - В) форма доставки товаров существующая в торговле
  
- 6. По степени удовлетворения потребителей различают**
  - А) промышленный и торговый
  - Б) рациональный и оптимальный
  - В) укрупненный и развернутый
  
- 7. Эксклюзивная политика сбыта означает,**
  - А) что производитель выбирает ограниченное число посредников для продвижения своего продукта на данной территории
  - Б) что только один дилер в определенном географическом регионе имеет право на продажу товаров данного производителя

В) приоритеты и стандарты в информационной деятельности компании по отношению к ее целевым аудиториям и широкой общественности

**8. Сбытовая политика — это...**

А) стратегия формирования и развития каналов товародвижения (организация филиалов, оптовых и розничных магазинов, сети посредников по сбыту выпускаемой продукции, складской сети и др.)

Б) принципы и методики определения цен на товары и услуги

В) основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные управленческим составом организации

**9. Промышленный ассортимент — это...**

А) перечень товаров, формируемый организацией торговли или массового питания с учетом ее специализации, потребительского спроса и материально-технической базы

Б) набор товаров, представленный небольшим количеством групп, видов и наименований, которые удовлетворяют ограниченное число потребителей

В) перечень товаров, выпускаемых изготовителем исходя из его производственных возможностей

**10. Правовой основой осуществления агентских функций является**

А) агентский договор (соглашение)

Б) договор поставки

В) договор страхования

**Вариант 6**

**1. В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:**

а) частная;

б) государственная;

в) муниципальная;

г) смешанная.

**2. К коммерческим организациям не относятся:**

а) хозяйственные товарищества и общества;

б) производственные кооперативы;

в) потребительские кооперативы;

г) государственные унитарные предприятия.

**3. Розничная торговля – это:**

а) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

б) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;

в) процесс пространственного перемещения товаров, включающий перевозку товаров различными видами транспорта, прохождение товарной массы через определенные складские звенья и доставку товаров в розничную сеть;

г) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организация учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств.

#### **4. Сбалансированным является ассортимент,**

- а) несоответствующий запросам потребителей;
- б) порождающий неудовлетворенный спрос, что отрицательно сказывается на эффективности торговли;
- в) сочетающий различные виды и разновидности товаров в группе и разные группы товаров в розничном торговом предложении;
- г) установленный в определенном порядке конкретной номенклатуры товаров, образующих необходимую их совокупность для розничной торговли.

#### **5. Розничная торговая сеть — это:**

- а) совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли;
- б) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки, организация учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств;
- в) система мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов;
- г) совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей.

#### **6. По особенностям устройства розничные торговые предприятия подразделяют на:**

- а) универсамы, гастрономы, гипермаркеты;
- б) встроенные, пристроенные, встроенно-пристроенные, отдельно стоящие;
- в) магазины, магазины-склады, павильоны, киоски, палатки, автомагазины;
- г) торговые объединения, торговые комплексы, торговые центры, торговые дома.

#### **7. Магазин-склад – это:**

- а) оснащенное торговым оборудованием строение без торгового зала;
- б) состоит из торгового зала, административных помещений, зала товарных образцов, складских помещений, навесов, площадок для хранения товаров;
- в) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, с товарным запасом на один день торговли;
- г) представляет собой оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.

#### **8. В соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению (ОКУН), утвержденным в 1994 г., к услугам розничной торговли не относятся:**

- а) консультации диетологов, косметологов;
- б) послепродажное обслуживание;
- в) прием стеклопосуды на дому;
- г) применение предметов и орудий труда, представляющих повышенную опасность.

#### **9. Универсам (супермаркет) – это:**

- а) магазин самообслуживания с очень большой торговой площадью (не менее 5000 м<sup>2</sup>), где представлено до нескольких тысяч наименований как продовольственных, так и непродовольственных товаров и др.;
- б) магазин, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента и непродовольственные товары частого спроса преимущественно методом самообслуживания, торговой площадью от 400 м<sup>2</sup>;

- в) магазин с индивидуальным обслуживанием покупателей через прилавок, реализующий продовольственные товары универсального ассортимента (с преобладанием гастрономии), торговой площадью от 400 м<sup>2</sup>;
- г) предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные товары узкого ассортимента, с индивидуальным обслуживанием через прилавок, торговой площадью от 18 м<sup>2</sup>.

**10. Магазин, все помещения которого располагаются в габаритах жилого здания с выступом за пределы не более 1,5 м со стороны продольного фасада и не более чем на 6 м – со стороны торцов (в первых этажах и подвалах жилых домов и учреждений) – это:**

- а) пристроенный магазин;
- б) встроенно-пристроенный магазин;
- в) встроенный;
- г) магазин «Продукты».

**11. В зависимости от предназначения продукции предусматриваются следующие виды ее реализации:**

- а) интенсивная, нацеленная, единая, прямая, селективная;
- б) товарная ориентация, типоразмер, зона действия и состояние материально-технической базы торгового предприятия;
- в) по функционально-потребительским признакам;
- г) товарная группа (характеризуется однородностью сырья, из которого изготовлены товары); подгруппа (внутригрупповое деление товаров).

**12. С учетом функциональных особенностей розничные торговые предприятия делятся на:**

- а) узкоспециализированные, универсальные, специализированные;
- б) стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные;
- в) универмаги, универсамы, супермаркеты;
- г) оптовые фирмы, базы, дистрибьюторы, торговые дома.

**3. Примерный перечень комплексных практических контрольных заданий к зачету для оценивания результатов обучения в виде ВЛАДЕНИЙ.**

1. В таблице представлены ожидаемые (прогнозные) значения показателей. На основе данных этой таблицы следует:

1. определить показатель безопасности коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия;
2. установить, какое влияние на безопасность коммерческой деятельности оказывают;

Увеличение выручки от реализации продукции на 10 %;

Уменьшение постоянных расходов предприятия на 10 %.

Исходные данные для решения задачи.

№ п/п	Показатели	Ед.измр.	Значение чисел
-------	------------	----------	----------------

1.	Выручка от реализации продукции	Млн.	350
	Переменные расходы	руб.	
2.	Маржинальная прибыль	Млн.руб.	230
3.	Постоянные расходы	Млн.руб.	120
4.	Прибыль	Млн.руб.	100
5.	Продажная цена единицы	Млн.руб.	20
6.	продукции	Тыс.руб./	350
	Объём продаж (реализации)	шт.	
7.	Переменные затраты в расчёте на	шт.	1000
8.	единицу	Тыс.руб./	230
		шт.	

2.Руководство фирмы рассматривает вопрос об увеличении расходов на рекламу на 10000 тыс. руб., при этом прогнозируется рост выручки от продаж на 40000 тыс. руб., известно, что коэффициент маржинальной прибыли на предприятии составляет 0,7.

Определите, выгодно ли для фирмы увеличить расходы на рекламу?

3. Предприятие продаёт ежегодно по 15000 ед. изделий «В» по цене 25 тыс. руб. за единицу. Переменные расходы в расчёте на единицу продукции (Vуд) составляют 10 тыс. руб. Постоянные расходы предприятия (С) равны 150000 тыс. руб. В целях увеличения объёма продаж руководство предприятия решило снизить цену за единицу продукции на 5 тыс. руб. В результате этих мероприятий руководство предприятия предполагает добиться роста продаж на 60%.

Определите выгодны ли предлагаемые действия руководства предприятия.

# Самостоятельная работа

**Для студентов заочной формы обучения самостоятельная работа состоит из подготовки реферата.**

## Тематика рефератов

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.
2. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
5. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.
6. Организация хозяйственных связей в торговле.
7. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
8. Торговое обслуживание и услуги розничной торговли.
9. Договоры в коммерческой деятельности.

Распределение тем рефератов

Первая буква фамилии	Порядковый номер реферата	Первая буква фамилии	Порядковый номер реферата
АБВ	1	ПРС	6
ГДЕ	2	ТУФ	7
ЁЖЗ	3	ХЦЧШ	8
ИКЛ	4	ЩЭЮЯ	9
МНО	5		

## ОФОРМЛЕНИЕ РЕФЕРАТА

Реферат по сути своей это изучение какого-то отдельно взятого вопроса и краткое описание главных идей. Особенностью реферата является его соответствие нынешним научным требованиям в области изучения темы.

Основной целью реферата является глубокая самостоятельная работа студента над изучением проблем курса с использованием основной литературы.

Требования к оформлению.

Оформление реферата в первую очередь нужно начать с выставления полей на листе. Это делается следующим образом: в документе Microsoft Office Word - "Разметка страницы" - "Поля" - "Настраиваемые поля" выставляем следующие значения: левое – три см., правое – 1 см., нижнее – 1,5 см., верхнее – 1,5 см. Потом нужно поставить нумерацию страниц, помните, титульный не нумеруется, но он считается первой страницей.

Поэтому введение будет 2 страница. Нумерация делается следующим образом: "Вставка" - "Номер страницы" - "Внизу страницы" - "Простой номер 2", нумерация внизу посередине. Абзац в тексте реферата выставляйте в настройках 1,25 см., (выделите весь текст, по выделенному правой кнопкой мышки - Абзац... "первая строка" на 1,25 см.,

интервал - перед: 0 пт., после: 0 пт., междустрочный: 1.5 строки). Шрифт Times New Roman 14 пт. Текст выравнивается по ширине.

В реферате все структурные части такие как: содержание, введение, основная часть с главами, заключение, список литературы, пишутся с нового листа. Даже, если предыдущая страница закончилась на половину страницы. Промежуток между главами, параграфами и текстом выставляется в два интервала.

Все заголовки в реферате выделяются жирным шрифтом с заглавной буквы и выравниваются посередине листа. Важно учесть, что точки в конце не ставятся. Также нельзя подчеркивать и переносить слова в заголовках.

Правильная структура реферата:

- Титульный лист.
- План.
- Введение.
- Основная часть (главы с параграфами).
- Заключение.
- Список литературы.

**ОБРАЗЕЦ ПРАВИЛЬНО ОФОРМЛЕННОГО ТИТУЛЬНОГО ЛИСТА РЕФЕРАТА**

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГБОУ ВО ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
А.А. ЕЖЕВСКОГО**

Институт экономики, управления и прикладной информатики  
Кафедра экономики АПК  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика

Фамилия Имя Отчество

**РЕФЕРАТ**

на тему: **Тема тема тема**

Проверил степень, звание, кафедра  
Фамилия И.О. преподавателя

Молодежный, 2020

## Список литературы

### 1. Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 400 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93299>. — Загл. с экрана.

2. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93489>. — Загл. с экрана.

3. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 400 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/93299>. — Загл. с экрана.

4. Валигурский, Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс] : учебник / Д.И. Валигурский. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 300 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103789>. — Загл. с экрана.

### 2. Дополнительная литература:

1. Баженов, Ю.К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов ; под ред. Л.П. Дашкова. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 286 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103777>. — Загл. с экрана.

**Власенко Ольга Владимировна  
Калинина Людмила Алексеевна**

Методические указания и задания  
для контрольных работ  
для студентов заочной формы обучения  
по направлению 13.03.01 Теплоэнергетика и теплотехника  
Профиль – «Энергообеспечение предприятий»

Издательство Иркутского государственного  
аграрного университета имени А.А. Ежевского  
664038, Иркутская обл., Иркутский р-н,  
пос. Молодежный