

Задания для домашней контрольной работы №1 по дисциплине (предмету) «Коммерческая деятельность» по специальности 2-25 01 10 Коммерческая деятельность (по направлениям) направление специальности 2-25 01 10-02 Коммерческая деятельность (товароведение) специализация 2-25 01 10-02 35 Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров для учащихся групп № 22Т заочного отделения

**Варианты домашней контрольной работы
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

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

Задания для контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Сущность, роль и задачи коммерческой деятельности на современном этапе. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
2. Содержание коммерческой работы на современном этапе. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Составьте перечень информации, используемой товароведом Вашего торгового предприятия. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
4. Понятие о конъюнктуре рынка, факторы, влияющие на конъюнктуру. Использование материалов конъюнктуры торговли для принятия коммерческих решений. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
5. Характеристика субъектов коммерческих операций на рынке товаров и услуг: предприятия-изготовители, оптовые посредники, брокеры, дилеры, дистрибьютеры, торговые агенты. Укажите, с какими посредниками работает Ваша организация, и по каким товарам. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
6. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Критерии выбора поставщиков. Составьте перечень поставщиков по 1-2 группам товаров, с которыми работает Ваша торговая организация. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
7. Формирование ассортимента с использованием ABC-анализа и анализа XYZ.
8. Понятие товарных ресурсов и источников их формирования. Предприятия изготовители, их характеристика. Л: [6].
9. Понятие коммерческая тайна, средства и меры защиты коммерческой тайны.
10. Сущность и характер хозяйственных связей по поставкам товаров. Начертите структуру хозяйственных связей Вашей торговой организации. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
11. Содержание, задачи и принципы организации оптовых закупок. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
12. Прямые договорные связи с производителями товаров и их эффективность. Укажите, с какими поставщиками заключены прямые договорные связи в Вашей торговой организации. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
13. Определение потребности в товарах: значение, источники информации, методы определения потребности. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
14. Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров и содержание преддоговорной работы. Л:[1], [2], [6].
15. Договор поставки товаров, его значение и содержание. Л:[1], [2], [3], [4], [5], [12].
16. Порядок заключения договоров поставки путем направления оферты. Л:[1], [2], [3], [6].
17. Порядок изменения, дополнения и расторжения договора поставки. Л:[2], [3], [11].
18. Характеристика факторов коммерческого успеха. Л:[1], [2], [6].

19. Сущность договора франчайзинга, преимущества его использования для торговых организаций. Л:[1], [2], [6].
20. Характеристика договора купли-продажи и договора на дилерское обслуживание. Л:[1], [2], [6].
21. Виды оптовых ярмарок, их организационная структура. Л:[1], [2], [3], [4], [5], [6].
22. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
23. Коммерческий риск и способы его защиты. Л:[1], [3], [4], [6].
24. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Л:[1], [2], [6].
25. Показатели эффективности коммерческой деятельности. Роль товароведов в повышении эффективности коммерческой деятельности. Л:[1], [2], [6].
26. Формы и методы оптовой продажи товаров. Л:[1], [2], [3], [4].
27. Оперативный учет и контроль оптовых закупок и продажи товаров. Использование материалов контроля для принятия коммерческих решений. Л:[1], [2], [3], [6].
28. Рекламно-информационная деятельность торгового предприятия. Л:[1], [3], [4], [6].
29. Коммерческая деятельность по стимулированию продажи товаров. Л:[1], [3], [4], [6].
30. Современная ассортиментная политика: её сущность, содержание, принципы и тенденции развития. Л:[1], [3], [4], [6].
31. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в оптовой торговле. Л:[1], [2], [3], [6].
32. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в розничной торговле. Л:[1], [2], [3], [6].
33. Сущность, цели и функции управления товарными запасами. Л:[1], [2], [3].
34. Товарные биржи, их задачи и функции, виды бирж, виды биржевых сделок. Л:[1], [3].
35. Организация и проведения биржевых торгов. Л:[1], [3], [6].
36. Торговые дома и их коммерческие функции. Л:[1], [4], [6].
37. Понятие аукциона, его задачи, функции. Л:[1], [2], [4], [6].
38. Порядок организации и проведения аукциона. Л:[1], [2], [4], [6].
39. Организация оптовой продажи товаров через оптовые рынки и мелкооптовые магазины-склады. Л:[1], [2], [3], [4], [6].
40. Организация и проведение тендеров. Л:[1], [6].
41. Товароведу поручено заключить договоры на поставку консервов для детского питания с конкурентоспособными поставщиками. Необходимо собрать информацию о спросе и необходимом объеме закупок данных товаров. Составьте перечень информации, которой должен владеть товаровед, укажите источники её получения.
42. В магазинах торговой организации сложилась неблагоприятная конъюнктура торговли по плодоовощным консервам во 2 квартале, образовались сверхнормативные товарные запасы, на 10 дней замедлилась товарооборачиваемость. Укажите, какие факторы могли повлиять на

конъюнктуру торговли данными товарами. Какую информацию должен собрать товаровед, чтобы проанализировать конъюнктуру торговли по данной группе товаров? Предложите мероприятия по работе с поставщиками плодоовощных консервов.

43. Рассчитайте потребность в крупе гречневой для торговой сети района на предстоящий год, если численность обслуживаемого населения района в отчетном году составила 16400 человек, из них:

- взрослое население, % - 58,3
- дети от 7 до 14 лет, % - 14,6
- дети до 7 лет, % - 27,1

Среднесуточные нормы потребления крупы гречневой (г/день):

- для взрослого населения - 40; детей от 7 до 14 лет - 35; детей до 7 лет - 30.

44. С целью определения спроса на пылесосы на планируемый год проведен анкетный опрос обслуживаемого населения, который позволил выявить следующие данные:

- обеспеченность населения пылесосами - 80 %;
- 50 % семей, не имеющих пылесосы, намерены приобрести их в планируемом году;
- 10 % семей, имеющие пылесосы, желают заменить старую на новую.

Рассчитайте объем первичного спроса, спроса на замену и общий объем спроса на пылесосы, если в районе, обслуживаемом торговой организацией, проживает 17400 человек, коэффициент семейности 2,4.

45. Определите балансовым методом потребность в макаронных изделиях для торговой организации исходя из следующих данных:

1. Продажа макаронных изделий на душу населения в год – 14кг.
2. Запасы сахара на начало года во всех организациях и предприятиях – 1,4 т
3. Норматив запасов сахара на конец планируемого года - 1,0 т.
4. Численность обслуживаемого населения – 19,5 тыс. чел.

46. ОАО «Могилевобувь» и Гродненское областное потребительское общество заключили договор на поставку обуви, оговорив следующие условия в разделе договора «Порядок поставки»:

1. Поставка обуви производится только по личной отборке в количестве и ассортименте, предусмотренном договором.
2. Цены на товары устанавливаются Поставщиком на условиях «франко-склад Поставщика». Поставщик оплачивает 50% транспортных расходов по доставке продукции.
3. Непроданная в течение 60 дней обувь подлежит обмену на ассортимент следующего сезона при условии сохранения качества.

Проанализируйте условия договора и укажите, выгодны ли данные условия покупателю.

47. Составить протокол разногласий к договору № 63 от 27 ноября т.г., заключенного между ОАО «Лидские пищевые концентраты» и Гродненским

областным потребительским обществом по разделу «Имущественная ответственность» в договоре указано:

1. За поставку некачественной продукции Поставщик уплачивает штраф в размере 10% её стоимости. В случае замены её в течении 10 дней штраф не выплачивается.
 2. За нарушение срока оплаты Покупатель оплачивает Продавцу пеню в размере 0,5 % за каждый день просрочки от суммы не произведенного платежа, исчисляемой в календарных днях.
 3. В случае невыборки товаров в соответствии с договором Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 10% недополученных товаров.
48. ОАО «Гродненский Мясокомбинат» предложил проект договора на поставку мясопродуктов ГГТУП «Купалинка» на следующих условиях:
- п.2. Покупатель принимает и оплачивает продукцию в объёме согласованном сторонами.
 - п.8. Вывоз продукции со склада Поставщика осуществляется транспортом покупателя.
 - п.9. Оплата производится в течение 10 банковских дней с момента поступления продукции на склад Покупателя.
- Составьте протокол разногласий.
49. Составить спецификацию к договору № 7 от 12 ноября с.г., заключенного между ЧПУП «Юратишковский консервный завод» и УП «База Бакалея» на поставку продукции. Ассортимент поставляемой продукции:
- Напиток «Колокольчик», 1,5 л по цене 1 руб. 12 коп. в количестве 4000 бут.
 - Щи из свежей капусты 0,5 л по цене 2 руб. 35в количестве 1000 банок.
 - Солянка грибная 0,5 л по цене 2 руб. 17 коп. в количестве 1500 банок.
- Спецификацию составить с учетом квартальной поставки.
50. Составьте спецификацию к договору с указанием рациональных сроков поставки по кварталам. Витебская фабрика «Белвест» по договору № 75 от 20.01.с.г. должна поставить Витебскому райпо в текущем году обуви на 95 тыс.руб., в том числе:
- сапоги мужские зимние - 20%;
 - сапоги женские демисезонные - 30 %;
 - ботинки мужские - 15 %;
 - туфли летние женские - 15 %;
 - туфли женские - 20 %.
51. Товароведу райпо поручено закупить растительное масло на предстоящий год. Составьте перечень действий товароведа.
52. Предложите план организации рекламных мероприятий на месте продажи в магазине «Товары для дома».

53. Планируется открытие супермаркета после реконструкции и ремонта. Дайте рекомендации менеджеру торгового зала по рациональному размещению товарных групп в торговом зале. Объясните ответ.
54. ОАО «Скидельагропродукт» предложило Гродненскому филиалу Гродненского облпо закупить крупы в ассортименте в количестве 10 тонн. Составьте ответ для передачи его по факсу о согласии на заключение сделки. Укажите, на каких условиях Вы согласны сотрудничать.
55. ЗАО Могилевская швейная фабрика «Веснянка» нарушила условия договора со Щучинским филиалом Гродненского облпо, недопоставив в 1 квартале текущего года партию женских костюмов на сумму 3217 руб. (в оптово-отпускных ценах). Поставщик обязуется поставить недостающие костюмы в следующем квартале и просит не предъявлять санкции за недопоставку.
Примите коммерческое решение. Рассчитайте сумму штрафных санкций, если они будут предъявлять претензии поставщику.
Выясните, в каком ассортименте должно быть произведено восполнение недопоставленного количества товаров, и в какие сроки.
56. Молодечненский завод металлоизделий отгрузил Слонимскому филиалу Гродненского облпо партию детских велосипедов «Гном» счет поставщика оплачен полностью.
При приемке товаров установлено, что поставщик недопоставил 15 велосипедов, 8 велосипедов не укомплектованы. Оптово-отпускная цена одного детского велосипеда - 490 руб. Завод не поставил в согласованный срок недостающие детали к велосипедам. Рассчитайте сумму штрафов за нарушение условий договора поставки и сумму иска, если размер штрафа за поставку некомплектных изделий - 25 %, за недопоставку - 10%.
57. Рогачевский молочно-консервный комбинат согласно договору поставки доставил в адрес Островецкого филиала Гродненского облпо молоко сгущенное в банках в количестве 1000 штук по цене 1,6 руб. в оптово-отпускных ценах. При приемке на складе филиала 156 банок имели брак - вздутие крышек. Торговая надбавка составляет 20%.
Рассчитайте сумму к оплате за товар, размер штрафа за нарушение условий поставки и общую сумму иска при условии, что счет был оплачен.
58. Ошмянский филиал Гродненского облпотребобщества на 01.04. с.г. имеет задолженность по картотеке 56 тыс. руб. Согласно договора на поставку товаров Молодечненская кондитерская фабрика 6.04. с.г. отгрузила в адрес Ошмянского филиала кондитерские изделия на сумму 1495 руб. Филиал от товара отказался, мотивируя отказ большой задолженностью перед поставщиками и отправил товар обратно. Транспортные расходы составили 270 руб. Согласно договора, предусмотрена имущественная ответственность

Покупателя, отказавшегося от принятия и оплаты, предусмотренных договором товаров в размере 10 % от стоимости этих товаров.

1) Сделайте расчет штрафных санкций.

2) Укажите, какие просчеты были допущены коммерческим аппаратом при заключение данного договора и его исполнение.

3) Правильно ли поступили в филиале, отказавшись от принятия товаров, если известно, что товарооборачиваемость кондитерских изделий в предшествующем квартале составила 40 дней.

59. При проверке розничной торговой сети Берестовицкого филиала Гродненского облпо на 1.06. с.г. оказалось, что в магазинах отсутствуют стиральные моющие средства. На ЧУП «Гродненская универсальная база», обслуживающем Берестовицкий филиал СМС отсутствовали из-за простоя на ремонте Барановичского завода бытовой химии. В течение июня месяца товаровед филиала закупил у коммерческих структур и оплатил стиральный порошок «Е» по цене 2 руб. 15 коп. за 1 пачку. В связи с насыщением рынка данным стиральным порошком его цена в коммерческих магазинах снизилась до 1 руб.90 коп. за пачку. В это время произошла поставка стирального порошка с ЧУП «Гродненская универсальная база».

Берестовицкий филиал не в состоянии рассчитаться с оптовой базой за поставленный товар, стиральный порошок не находит сбыта и все магазины, торгующие хозяйственными товарами затоварены данной продукцией.

1. Какие просчеты допустил товаровед, закупая порошок у коммерческих структур?
2. На каких условиях должен был быть заключен договор и какой вид договора целесообразно было заключить.
3. Какие коммерческие и технологические решения необходимо принять для ускорения товарооборачиваемости стирального порошка и сокращения товарных запасов?

60. ОАО «Могилевобувь» отгрузило 15 мая с.г. ЧУТП «Гродненская универсальная база» партию обуви на сумму 16000 тыс. руб. В договоре указано: «Расчет за товары производится в порядке акцепта платежного требования Поставщика в течение 5 календарных дней». Фактически оплата была произведена 27 июля с.г. Сделайте необходимые расчеты для определения имущественной ответственности покупателя. Используйте действующий размер ставки рефинансирования Национального Банка РБ.

61. Составьте текст коммерческого предложения на поставку швейных изделий ЗАО «Калинка». Предлагается для реализации новая коллекция верхней одежды: куртки демисезонные мужские, подростковые, детские; плащи мужские и женские. Производитель предлагает поставку по ценам «франко-склад Покупателя», отсрочку оплаты до 30 дней. Дополнительные сведения и условия поставки продукции в свободной оферте предложите самостоятельно.

62. РУПП «Витекс» г. Витебск направило твёрдую оферту в адрес Гродненского филиала Гродненского облпо с предложением поставки в будущем году тюлегардинных изделий из гардинного полотна.
«Предлагаем Вам гардинное полотно и тюлегардинные изделия с поставкой их равными партиями ежемесячно.
Транспортные условия – «франко-склад Поставщика».
Форма расчёта – предварительная оплата.
Настоящее предложение действительно при условии получения Вашего подтверждения в течение 10 дней после получения данного письма».
Составьте Поставщику контроферту с изменением условий поставки.
63. ОАО «Атлант» направило в адрес ЧУП «Универсальная база» Гродненского облпо твёрдую оферту со следующими условиями:
- Поставка осуществляется ежемесячно на основании поданных заявок.
 - Качество товаров соответствует ГОСТам и подтверждается сертификатами соответствия;
 - Поставка осуществляется на условиях «франко-станция назначения»;
 - Форма расчетов – путём выставления на инкассо платёжных требований в течение 20 банковских дней с момента отгрузки;
- Просим рассмотреть предложение и подтвердить его в течение 10 дней с момента получения оферты».
- Оформите текст твёрдой оферты.
64. Составить разрядку на поставку маргарина с Гомельского жиркомбината по филиалам Гродненского облпо. Облпотребобществу выделена квота на поставку маргарина в количестве 1300 тонн. Согласно численности обслуживаемого населения по филиалам установлены следующие удельные веса: Гродненский филиал - 42 %, Щучинский филиал - 18 %, Островецкий - 20 %, Вороновский - 10%, Волковысский – 10%.
65. Составьте разрядку на транзитную поставку крупы во 2 квартале от ОАО «Новобелицкий комбинат хлебопродуктов» по получателям Гомельского райпо, которую должна предоставить УП «Универсальная торговая база». Во втором квартале должно быть поставлено крупы гречневой в количестве 40 тонн, овсяных хлопьев – 20 тонн. Количество поставляемой крупы определяется согласно численности обслуживаемого населения и распределяется среди получателей неравномерно: Улуковское ОСП – 30 %, Терюхское ОСП – 30%, Урицкое ОСП – 40 %.
66. Товароведы торговой организации в ходе проверки розничной торговой сети выявили большие запасы сезонной одежды и обуви. Составьте перечень мероприятий по нормализации товарных запасов.
67. Товароведу Гродненского филиала Гродненского облпотребобщества поручено доложить на правлении о темпах роста товарооборота, состоянии

товарных запасов и ассортимента в магазинах филиала. В результате проверки было выявлено:

- в магазинах, торгующих непродовольственными товарами, товарные запасы ниже установленных нормативов;
- узкий ассортимент верхнего и бельевого трикотажа;
- 30% магазинов не выполняют план розничного товарооборота.

Проанализируйте ситуацию и составьте перечень мероприятий по устранению недостатков.

68. Товароведу оптовой базы поручено проверить состояние торговли продовольственными товарами в магазинах Гродненского филиала Гродненского облпо, с которыми база состоит в договорных отношениях. Составьте перечень вопросов, согласно которых Вы будете осуществлять проверку.

69. С целью обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий Мостовского филиала Гродненского облпо товароведом необходимо проверить состояние торговли и принять меры по устранению недостатков: Примите коммерческие решения, если в ходе проверки были выявлены следующие недостатки:

- более чем в 20% магазинов не выполняется план товарооборота;
- ассортиментные перечни исправлены завмагами в сторону уменьшения наименований товаров (3 случая);
- отсутствуют товары в соответствии с ассортиментным перечнем;
- несвоевременно подаются заявки;
- имеются неходовые, залежалые товары, товары с оборачиваемостью 60-90 дней;
- наличие одноименных товаров по разным ценам;
- нарушение сроков завоза товаров; несвоевременно вывозится тара.

70. Оцените ситуацию, определив коэффициент устойчивости ассортимента базы, и предложите мероприятия по её изменению. Клиенты базы стали отдавать предпочтение другим оптовым предприятиям, резко снизился товарооборот оптовой базы. При анализе сложившейся ситуации товароведы базы выявили, что в течение 3 квартала на складе имелся следующий ассортимент товаров:

Сведения о проверке склада

Наименование товара	Кол-во разновидностей по	Фактическое количество			Коэффициент устойчивости
		07.07	10.08	05.09	
Консервы	20	20	16	10	
Консервы	30	28	28	30	

**Перечень вопросов для самостоятельного изучения по дисциплине
«Коммерческая деятельность»**

1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
2. Характеристика субъектов коммерческих операций.
3. Сущность и характер хозяйственных связей, их классификация.
4. Содержание договора поставки.
5. Факторы коммерческого успеха.
6. Оптовая закупка как элемент коммерческой работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров.
7. Формы и методы оптовой продажи товаров.
8. Коммерческий риск и способы его защиты.
9. Мелкооптовые магазины склады оптовые рынки.
10. Товарные биржи, их задачи и функции.
11. Понятие аукциона, его задачи и функции.
12. Организация продажи товаров с аукциона.
13. Торговые дома: понятие, функции.
14. Сущность, цель и функции управления товарными запасами.
15. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в оптовой торговле.
16. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в розничной торговле.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова, О. В. Пигунова. – 3-е изд., исп. – Минск : Выш. шк., 2008.
2. Виноградова, С.Н. Организация коммерческой деятельности: справочное пособие/ С.Н. Виноградова, С.П.Гурская, О.В.Пигунова. – Мн.: Высшая школа, 2005.
3. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник/ С.Н. Виноградова. – Мн.: Высшая школа, 2010.
4. Белоусов, А.Л. Организация и технология торговли УОГГУ им. Янки Купалы, Гродно, 2005.
5. Байбардина, Т.Н. Снабженческо-сбытовая деятельность: учебник / Т.Н. Байбардина, И.А. Байбардин, И.И. Грищенко, Л.И. Старовойтова. –Мн.: ЗАО «Техноперспектива», 2004.
6. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли : учеб. для студентов высших учеб. заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчянц. – 9 изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008.
7. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник/ Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. – М.: Дашков и К, 2012.
8. Памбухчянц, О.В. Организация и технология коммерческой деятельности / О.В. Памбухчянц. - М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2008.
9. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник/ Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серёгина.- Мн.: 2004.
- 10.Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник/ Ф.П. Половцева.- М.: ИНФРА-М, 2008.
- 11.Положение о поставках товаров в РБ: Постановление Кабинета Министров РБ от 08.07.1996г. №444. – Мн., 1996.

Методические указания по выполнению контрольной работы.

Задания 41 - 42.

Успешное осуществление коммерческой деятельности невозможно без постоянного анализа и учета торговыми предприятиями информации, характеризующей ситуацию на рынке товаров и услуг. Это - информация о покупателях и мотивах их покупок, требованиях рынка к товару, конкурентной среде, конъюнктуре и др. Товаровед должен знать источники информации для сбора необходимых сведений и принятия соответствующих коммерческих решений. Изучите литературу [1], [2], [3], [4], [6], укажите необходимую товароведу информацию и её источники.

Задания 43 - 45.

Коммерческий аппарат торгового предприятия занимается формированием товарных ресурсов с целью наиболее полного удовлетворения спроса населения. Поэтому товароведы должны уметь рассчитывать потребность в товарных ресурсах различными методами. Изучите литературу [1], [2], [3], [4], [5], [6]

Расчет потребностей продовольственных товаров производится исходя из численности населения и норм потребления товаров на душу населения, по формуле $P = Ч \times Нп \times Д$, где Ч – численность населения в планируемом году;

Нп – среднедушевая норма потребления;

Д – количество дней (месяцев) в году.

Для определения общей потребности учитывается потребность для предприятий собственного производства, бюджетных организаций.

Рассчитанная нормативным методом потребность отражает планируемую реализацию товаров. В тоже время необходимо учитывать сложившиеся товарные запасы на начало планируемого периода и норматив товарных запасов на конец планируемого года. Поэтому потребное количество товарных ресурсов на планируемый год определяется по формуле балансовой увязки.

$P + Зн = P + Зк$, откуда $P = P + Зк - Зн$,

где P – прогнозируемый объем реализации товаров;

Зн- запасы на начало планируемого периода;

Зк – запасы на конец планируемого периода.

Потребное количество определяется на год в целом по товарной группе. Чтобы определить потребность в ассортименте необходимо распределить рассчитанную потребность в соответствии с удельным весом каждого вида товаров в общем объеме потребности.

Пример: Рассчитать потребность в сахаре для населения района на предстоящий год. Всего население района 42600 человек, в т.ч. взрослого – 28400 человек, детей от 7 до 14 лет – 9800 человек, детей до 7 лет – 4400 человек. В планируемом году индекс численности взрослого населения составит 0,98, детей от 7 до 14 лет 1,01, детей до 7 лет 1,05.

Среднесуточные нормы потребления:

- взрослого населения – 100г/день;
- детей от 7 до 14 лет – 65 г/день;
- детей до 7 лет – 45 г/день.

Потребность в сахаре бюджетных организаций – 180т, для собственного производства 340т. Товарные запасы сахара на начало планируемого года – 124т, норматив товарных запасов 98т. В планируемом году сохраниться сложившаяся структура потребления: сахар-песок нерафинированный – 58,2%, сахар-песок рафинированный – 36,2%, сахар-рафинад – 5,6%.

Решение:

1. Определяем численность населения в планируемом году:

а) взрослого населения

$$28400 \times 0,98 = 27832 \text{ (чел)}$$

б) детей от 7 до 14 лет

$$9800 \times 1,01 = 9888 \text{ (чел)}$$

в) детей до 7 лет

$$4400 \times 1,05 = 4620 \text{ (чел)}$$

2. Определяем потребность в сахаре для населения

а) взрослого населения

$$27832 \times 100\text{г/дн} \times 365 = 1015868000 = 1015,9 \text{ (т)}$$

б) детей от 7 до 14 лет

$$9898 \times 65 \text{ г/дн} \times 365 = 234830050 = 234,8 \text{ (т)}$$

в) детей до 7 лет

$$4620 \times 45\text{г/дн} \times 365 = 75883500 = 75,9 \text{ (т)}$$

3. Потребность в сахаре для населения, бюджетных организаций и собственного производства.

$$1015,9 + 234,8 + 75,9 + 180 + 340 = 1846,6 \text{ (т)}$$

4. Ассортиментная структура потребления

а) сахар-песок нерафинированный

$$\frac{1846,6 \times 58,2\%}{100\%} = 1074,7 \text{ (т)}$$

б) сахар-песок рафинированный

$$\frac{1846,6 \times 36,2\%}{100\%} = 668,5 \text{ (т)}$$

в) сахар-рафинад

$$\frac{1846,6 \times 5,6\%}{100\%} = 103,4 \text{ (т)}$$

5. Потребность в сахаре с учетом товарных запасов

$$П = Р + З_k - З_n \quad П = 1846,6 + 98 - 124 = 1820,6 \text{ (т)}$$

Задания 46.

В рыночных условиях договор поставки является одним из основных документов, регламентирующих взаимоотношения поставщиков и покупателей по поставкам товаров. При заключении договора поставки необходимо изучить содержание представленного проекта договора определить условия, которые не выгодны, для торговой организации и предложить поставщику свои условия. Разногласия по тем или иным условиям договора оформляются протоколом разногласий, в котором указывается условия поставщика по договору, изменения, дополнения, которые представитель торговой организации хочет внести в данное условие.

Изучите литературу [1] (Положение о поставках товаров в Республике Беларусь), [2], [3], [4], [5], [6]. Дайте письменную оценку условий договора (ситуация №49), указав выгодные или невыгодные для райпотребобщества условия. Проанализируйте их. Предложите свои условия.

По ситуации № 47, 48 составьте протокол разногласий.

Пример: Составьте протокол разногласий к договору № 57 от 22 ноября 2000_ между кондитерской фабрикой ОАО «Ивкон» и ЧТУП «Универсальная база» г.Гродно.

В проекте договора в разделе «Порядок расчетов» Поставщик указал:

6.1. Оплата товаров производится платежными поручениями Покупателя на условиях 100% предоплаты;

6.2. Поставщик обязуется отгрузить продукцию в адрес Покупателя в течение 10 дней с момента поступления денег на расчетный счет Поставщика.

Протокол разногласий
к договору №57 от 22 ноября 200__ года

Поставщик: ОАО «Ивкон»

Покупатель: ЧТУП «Универсальная база» г.Гродно

<i>Редакция поставщика</i>	<i>Редакция покупателя</i>
п.6.1. Оплата товаров производится платежными поручениями Покупателя на условиях 100% предоплаты.	п.6.1. Изменить. Оплата товаров производится платежными требованиями Поставщика в течении 30 дней со дня его выставления на инкассо.
п.6.2. Поставщик обязуется отгрузить продукцию в адрес Покупателя в течение 10 дней с момента поступления денег на расчетный счет Поставщика	п.6.2. Отменить

Поставщик
Подпись М.П.

Покупатель
Подпись М.П.

Задания 49-50.

Ассортимент, количество и сроки поставки оговариваются Поставщиком и Покупателем, как в самом договоре, так и в прилагаемой к договору спецификации. Оформите спецификации к договору с указанием рациональных сроков поставки .

Изучите разделы «Порядок поставки», «Сроки поставки» «Транспорт», «Цена и порядок расчетов», «Ответственность за нарушение условий договора» Положения о поставке товаров в Республике Беларусь Л: [1] [2] [3] [4].

Пример:

Составьте спецификацию к договору №27 от 1811.200__года, заключенного между ЧТУП «Универсальная база» г. Гродно и ОАО «Минский дрожжевой завод» на поставку дрожжей в количестве 180 тонн.

Спецификация

к договору №27 от 18 ноября 200__ года

Поставщик: ОАО «Минский дрожжевой завод»

Покупатель: ЧУП «Универсальная база» г.Гродно

Наименование товара	Ед.изм	Количество на год	В том числе по кварталам			
			1	2	3	4
Дрожжи	тонн	180	45	45	45	45

Поставщик
Подпись М.П.

Покупатель
Подпись М.П.

Задание 51.

Оптовыми закупками начинается оперативная работа по доведению товаров от производителя до потребителя. От правильной её организации зависит удовлетворение спроса населения, создание конкурентоспособного ассортимента в оптовых и розничных торговых предприятиях, их финансовое состояние. В задании №51 необходимо указать подготовительные и собственно закупочные операции по закупке масла растительного на предстоящий год Л: [1] [2] [3] [4] [6].

Эффективность оптовых закупок во многом зависит от правильного выбора источников поступления и поставщиков. На оптовых ярмарках осуществляется закупка товаров у промышленных предприятий на предстоящий год, осуществляется пролонгирование ранее заключенных договоров. В течение года торговые предприятия осуществляют дополнительные закупки товаров с целью удовлетворения спроса населения.

При выборе конкретного поставщика на первый план выдвигается его добросовестность при выполнении договорных обязательств. Надежность коммерческого партнера позволит исключить коммерческие риски при поставке товаров.

Задание 52.

В задании № 52 необходимо составить перечень конкретных рекламных мероприятий в магазине.

Задание 53. Укажите места расположения основных товарных групп в супермаркете в соответствии с законами и правилами мерчендайзинга.

Задание 54.

Все договоры поставки оформляются и заключаются в письменном виде следующими способами: составлением одного документа, подписываемого сторонами, по деловой переписке, путем обмена письмами, телеграммами, факсами и др.

В ситуации №54 Вам необходимо от имени Гродненского райпотребобщества дать ответ малому предприятию «Факел» о согласии заключения с ним сделки на поставку крупы. В тексте факса укажите ассортимент крупы, количество, цены, а также другие условия, по которым Вы согласны сотрудничать.

Изучите договор поставки (Л: [1] [2] [3] [4] [6]) и, опираясь на знание дисциплины «Деловая документация» оформите деловое письмо.

Четкое и неуклонное исполнение договорных обязательств является необходимым условием эффективной договорной работы. В соответствии с Положением об организации договорной и исковой работы в Республики Беларусь основными задачами является:

- осуществление систематического контроля за выполнением договорных обязательств, принятие мер по укреплению договорной дисциплины;
- применение к стороне по договору имущественных санкций и иных мер воздействия за нарушение договорных обязательств.

Изучите разделы «Порядок поставки», «Срок поставки», «Ответственность за нарушение условий договора» Положения о поставке товаров в Республике Беларусь (Л: [1] [2] [3] [4] [6]) и примите коммерческие решения о выполнении основных обязательств по договору поставки. Ответ обоснуйте со ссылкой на соответствующий пункт Положения.

Задание 61-63.

Для выполнения данного задания изучите порядок заключения договоров путем направления оферты. Недостающие условия определите самостоятельно. Деловое письмо оформите в соответствии с требованиями, предъявляемыми к оформлению деловой документации.

Задание 55-60.

Пример: ОАО «Слодыч» отгрузило 15 мая с.г. торговому предприятию кондитерских изделий на сумму 16 млн. руб. В договоре указано: «Расчет за товары производится в порядке акцепта платежного требования Поставщика в течение 5 календарных дней». Фактическая оплата была произведена 17 июня с.г.

Определите имущественную ответственность Покупателя. Сделайте необходимые расчеты.

Решение:

1. Определяем количество дней просрочки платежа.

В договоре указано, что расчет за товары производится в течение 5 дней. Определяем дату, когда должен быть произведен расчет, причем дата отгрузки в расчет не принимается. Таким образом, 20 мая – последний день оплаты. Т.к. оплата не была произведена в срок, то определяем количество дней просрочки платежа:

Май – с 21 по 31 – 11 дней

Июнь с 01 по 16 – 16 дней

Итого 27 дней

2. Определяем размер штрафных санкций за просрочку платежа
 $0,15\% \times 27 \text{ дней} = 4,05\%$
3. Определяем сумму пени
 $\frac{16,0 \text{ млн. руб} \times 4,05}{100\%} = 0,648 \text{ (млн. руб.)}$.

Задание 64, 65.

На некоторые товары Совет Министров Республики Беларусь устанавливает квоты. Поступившие на оптовую базу котируемые товары распределяются по разрядке между розничными торговыми предприятиями в соответствии с удельным весом численности обслуживаемого населения.

Пример: Составить разрядку на поставку маргарина с ЧТУП «Универсальная торговая база» по структурным подразделениям Гомельского райпо.

Райпо выделена квота на поставку маргарина в количестве 30 тонн. Согласно численности обслуживаемого населения по предприятиям установлены следующие удельные веса:

Объединение общественного питания – 14%

Гомельское ОСП – 28%

Зябровское ОСП – 18%

Урицкое ОСП – 15%

Улуковское ОСП – 25%

Директору
 ЧУТП Универсальная
 торговая база

Разрядка
 на поставку маргарина торговым предприятиям Гомельского райпо с
 ЧУТП Универсальной торговой базы.

Наименование товара	Количество, всего	Объединение общественного питания – 14%	Гомельское ОСП – 28%	Зябровское ОСП – 18%	Урицкое ОСП – 15%	ТОНН
						Улуковское ОСП – 25%
Маргарин	30	4,2	8,4	5,4	4,5	7,5

Зам. председателя по торговле
 Гомельского райпо
 46-52-11
 Петрова

Подпись

Задание 66.

Изучите методы стимулирования сбыта и управления товарными запасами в торговле. Предложите мероприятия по ускорению реализации сезонных товаров.

Задание 67-70.

Одними из элементов коммерческой деятельности в розничной торговле являются формирование конкурентоспособного ассортимента и управление им, организация процесса продажи и стимулирование объемов реализации. При заключении договоров с изготовителем необходимо предусмотреть совместные мероприятия по стимулированию сбыта.

Для решения ситуации №67 изучите Положение о поставках товаров в Республике Беларусь (Л: [1] [2] [3] [4] [6]) и укажите условия, на которых целесообразно работать Торговому Дому с Поставщиком. Для составления перечня мероприятий по стимулированию сбыта, которые можно предусмотреть в договоре изучите ценовые и неценовые методы стимулирования сбыта (Л: [1] [4] [6]).

Формирование конкурентоспособного ассортимента и контроль за соблюдением ассортиментного перечня в розничных торговых предприятиях осуществляют как

товароведы оптовой базы, так и товароведы райпотребобществ. В задании №68 необходимо составить памятку по проверке торговли продовольственными товарами в магазинах, обслуживаемых базой.

В ситуации № 69 необходимо принять коммерческое решение по устранению выявленных в ходе проверки недостатков.

Задание 70.

Коэффициент полноты определяется отношением фактического количества товаров в магазине к количеству товаров, предусмотренному перечнем и характеризует его соблюдение.

$K_p = R_f / P_a$. Данный показатель должен быть равен 1 и более.

Коэффициент устойчивости ассортимента определяется по результатам неоднократной проверки соблюдения ассортиментного перечня и показывает постоянно ли имеются в продаже товары, предусмотренные ассортиментным перечнем.

$$K_u = R_f + R_f + R_f / P_a * n$$

где R_f - фактическое количество разновидностей товаров;

P_a – количество товаров, предусмотренное ассортиментным перечнем;

n – количество проверок.