

Вопросы для дифференцированного зачета по МДК 01.01 «Организация коммерческой деятельности», входящего в состав ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью для специальности 38.02.04.

Коммерция (по отраслям)

**ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ
Теоретические вопросы**

1. Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность содержания.
2. Предпринимательские риски в коммерческой деятельности: понятие, виды.
3. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты.
4. Формы и методы оптовой продажи товаров.
5. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги.
6. Положение об отделе снабжения в коммерческой организации.
7. Субъекты коммерческой деятельности, их значение.
8. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну
9. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения.
10. Правила сдачи-приемки товаров по количеству и качеству
11. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
12. Предоставление дополнительных коммерческих услуг.
13. Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями.
14. Этика и мораль коммерсанта. Деловой этикет коммерсанта, культура предпринимательства.
15. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб.
16. Формы и виды лизинга.

17. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.
18. Технологический процесс коммерческой деятельности.
19. Сегментирование рынка и позиционирование товаров.
20. Факторы влияющие на выбор поставщика.
21. Фирменный стиль и интерьер магазина.
22. Главные этапы выбора поставщика.
23. Транспортные тарифы и правила их применения.
24. Направления государственной поддержки малого бизнеса.
25. Мероприятия, направленные на защиту коммерческой информации
26. Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков.
27. Классификация Уставов и Кодексов транспорта.
28. Виды франчайзинга, их характеристики.
29. Ответственность за нарушение коммерческой тайны.
30. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.
31. Морально-этические требования, предъявляемые к работникам коммерческих служб.
32. Направления государственного регулирования коммерческой деятельности.
33. Договор перевозки в коммерческой деятельности: понятие, виды, значение.
34. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы.
35. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.
36. Коммерческие службы организации: их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями

37. Оформление коммерческих актов.
38. Управление товарными запасами и потоками в коммерческом предприятии.
39. Товарные запасы в коммерческой деятельности: понятие, виды, значение.
40. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм.
41. Сущность, цели, задачи и организация изучения покупательского спроса.
42. Правовое регулирование франчайзинга.
43. Понятие товарного знака в коммерческой деятельности.
44. Коммерческая деятельность, как категория рыночной экономики и её общесистемные особенности.
45. Принципы, свойства и содержание коммерческой деятельности.
46. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения.
47. Рыночная экономика: сущность, понятие, основные условия и особенности её формирования в Российской Федерации.
48. Сущность и роль франчайзинга, в развитии малого предпринимательства.
49. Формирование товарных запасов, их оценка и планирование.
50. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
51. Основные экономические показатели коммерческой деятельности организации.
52. Правовые основы регулирования коммерческой деятельности.
53. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.
54. Роль транспорта в коммерческой деятельности и характеристика его видов.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Ситуации

Ситуация 1.

Какие коммерческие организации имеют статус малого предпринимательства? С какого момента они получают этот статус?

Ситуация 2.

Гражданин РФ Кобзарев И.И., не зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, регулярно осуществляет приобретение легковых транспортных средств на территории Финляндии и их последующую перепродажу. Никаких платежей налогов и сборов Кобзарев И.И. не осуществляет.

О деятельности гражданина Кобзарева И.И. становится известно районной инспекции ФНС РФ, которая подала исковое заявление в арбитражный суд с привлечением в качестве ответчика Кобзарева И.И.

Обоснуйте, считается ли деятельность Кобзарева И.И. предпринимательской, и какие последствия ожидают Кобзарева И.И. согласно действующему законодательству.

Ситуация 3.

Некоммерческие организации каких организационно-правовых форм обязаны публиковать отчетность о своей деятельности в средствах массовой информации?

Ситуация 4.

Большинство малых коммерческих предприятий, особенно в сферах торговли, общественного питания, оказания услуг, зарегистрированы как общество с ограниченной ответственностью. С чем, по вашему мнению, связан выбор именно этой организационно-правовой формы?

Ситуация 5.

Несколько физических лиц решили создать коммерческое предприятие, занимающееся несколькими видами хозяйственной деятельности. Какие документы потребуются учредителям, чтобы зарегистрировать данную организацию? При соблюдении каких условий возможна регистрация организации, занимающейся несколькими видами деятельности?

Ситуация 6.

Открытое акционерное общество осуществляет коммерческие операции на региональном рынке. Изменения законодательства, перемены в конъюнктуре требуют внесения изменений в Устав общества, в проводимую им коммерческую деятельность стратегию, в его ценовую политику. Какой орган правомочен это сделать?

Ситуация 7.

Коммерческое предприятие имеет товарные запасы стоимостью 335 тыс.р. Товарооборот за квартал составляет 400 тыс.р. На какой период времени хватит этих запасов предприятию? Когда, по вашему мнению, коммерческому предприятию следует закупать товары, если среднее время исполнения заказа поставщиками шесть дней?

Ситуация 8.

Одно коммерческое предприятие занимается изготовлением верхней одежды, другое – реализацией верхней одежды. Будет ли совпадать ассортимент производственного и торгового предприятия?

Ситуация 9.

Коммерческая структура занимается и производством, и реализацией верхней одежды. Насколько, по вашему мнению. В данном случае будет совпадать промышленный и торговый ассортимент.

Ситуация 10.

Коммерческое предприятие реализует канцелярские товары. Традиционно подъем реализации приходится на конец августа - начало сентября. Как предприятие должно организовать коммерческую работу, чтобы в период сезонного увеличения реализации обеспечить бесперебойное функционирование?

Ситуация 11.

Коммерческое предприятие получило по договору поставки продукцию от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом). Как должно коммерческое предприятие документально отразить этот факт? Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товара?

Ситуация 12.

Ряд поставщиков по разным параметрам (строки, качество, цена) не полностью устраивают коммерческое предприятие. Может ли коммерческое предприятие изменить условия заключенных ранее договоров поставки? При каких обстоятельствах коммерческое предприятие может в одностороннем порядке разорвать договор поставки?

Ситуация 13.

Коммерческое предприятие имеет устоявшийся перечень поставщиков сырья и потребителей товаров. Наступил период договорной работы – в очередной раз следует заключать договоры поставки, купли-продажи, поручения и т.д. Но руководитель коммерческого предприятия находится в командировке. Может ли кто-нибудь вместо руководителя заключать и подписывать договоры?

Ситуация 14.

Коммерческое предприятие планирует найти поставщиков недостающего сырья и полуфабрикатов на ближайшей (во времени) оптовой ярмарке. Какие критерии (условия, признаки) должно учитывать коммерческое предприятие при определении потенциальных поставщиков?

Ситуация 15.

На товарной бирже работает следующие посредники: дилеры, брокеры, агенты, дистрибьюторы. Их функции и совпадают и различаются. Какие принципиальные различия между ними вы можете назвать?

Ситуация 16.

Предприятие занимается производством и реализацией одного вида продукции. Каким коммерческим рискам подвергается деятельность данного предприятия? Увеличивает ли риск выход на этот рынок ещё несколько производителей аналогичной продукции?

Ситуация 17.

Предприятие заключает договоры о поставках сырья и продажах готовой продукции. Какие риски должно учитывать коммерческое предприятие и отражать их в заключаемых договорах? Назовите возможные причины возникновения данных рисков?

Ситуация 18.

Доставка товаров от поставщика в коммерческое предприятие для реализации осуществляется автомобильным транспортом. Какой риск при доставке товара должно учитывать коммерческое предприятие?

Ситуация 19.

Для сохранения коммерческой тайны и конфиденциальности некоторой информации руководства предприятия предлагает принять ряд специальных мер. Охарактеризуйте специальные меры, которые могут быть приняты для сохранения коммерческой тайны.

Ситуация 20.

Коммерческое предприятие предполагает со своей продукцией выйти на региональный рынок. Однако перед осуществлением данного мероприятия предприятию необходимо собрать информацию как о самом рынке и закономерностях его развития, так и о других предприятиях на нем работающих. Какая информация, по вашему мнению, не будет составлять коммерческую тайну и, соответственно будет доступна предприятию?

Ситуация 21.

С целью идентификации выпускаемой и реализуемой продукции коммерческое предприятие собирается зарегистрировать товарный знак. Какие документы для этого необходимо оформить? Какие обозначение не могут быть зарегистрированы как товарный знак? Даст ли предприятию какие-либо преимущества регистрация товарного знака?

Ситуация 22.

Два частных коммерчески предприятия решили объединиться на базе одного из них. Как, на ваш взгляд, будет происходить процедура объединения? Что должны проверить в первую очередь владельцы (-ец) того предприятия, на базе которого предполагается осуществлять объединение?

Ситуация 23.

Жители поселка, расположенного в удаленном регионе, решили создать предприятие, которое будет осуществлять товарное снабжение. В какой организационно-правовой форме должно быть создано и впоследствии функционировать данное предприятие?

Ситуация 24.

Учредители решили, что основным видом хозяйственной деятельности коммерческого предприятия будет розничная торговля. Понадобится ли предприятию ассортиментный перечень? Если нет, то почему? Если да, то с какой целью?

Ситуация 25.

Должен ли совпадать, на ваш взгляд, ассортимент реализуемых товаров (товарооборота) и ассортимент товарных запасов коммерческого предприятия? С чем связано такое положение?

Ситуация 26.

Коммерческое предприятие заключило биржевую сделку на поставку партии товаров на свой склад. По неизвестным причинам поставщик задерживает поставку. Кто в сложившейся ситуации отвечает за исполнение сделки?

Ситуация 27.

Коммерческое предприятие реализует выпускаемые им товары и через биржу, и через аукционы. Какая форма реализации подставляется вам наиболее эффективной и почему?