

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«МОГИЛЕВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор колледжа
_____ С.Н.Козлов
29.08.2025

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ИЗУЧЕНИЮ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА,
ЗАДАНИЯ НА ДОМАШНЮЮ КОНТРОЛЬНУЮ РАБОТУ
ДЛЯ УЧАЩИХСЯ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ПО
СПЕЦИАЛЬНОСТИ 5-04-0412-01
«МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Автор: Кипина С.А., преподаватель учреждения образования «Могилевский государственный политехнический колледж»

Рецензент: Минина М.Н., преподаватель учреждения образования «Могилевский государственный политехнический колледж»

Разработано на основе учебной программы по учебному предмету профессионального компонента учебного плана учреждения образования по специальности 5-04-0412-01 «Маркетинговая деятельность» для реализации образовательной программы среднего специального образования, обеспечивающей получение квалификации специалиста со средним специальным образованием, утвержденной директором колледжа, 2025

Обсуждено и одобрено на заседании
цикловой комиссии экономических предметов
Протокол № _ от _____
Председатель цикловой комиссии
_____ А.А.Клювиткина

Пояснительная записка

В условиях развития рыночных отношений перед торговыми и производственными организациями встают проблемы обеспечения надлежащей конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. Для этого необходимо знать, как работать с потребителями, оценивать сильные и слабые стороны коммерческой деятельности.

Целью изучения учебного предмета «Коммерческая деятельность» является изучение рациональной организации коммерческих процессов в промышленности и торговле в целях наиболее эффективного доведения товаров до конечного потребителя путем осуществления актов купли-продажи.

Задачи изучения учебного предмета:

- дать понятие о принципах и методах управления коммерческой деятельностью;
- научить анализировать и использовать коммерческую информацию;
- научить составлять различные виды договоров;
- научить принимать коммерческие решения по управлению товарными ресурсами.

Изучение учебного предмета должно способствовать развитию творческого мышления учащихся, их интереса к познавательной деятельности, выработке навыков самостоятельной работы с научной и учебной литературой.

Программный учебный материал учебного предмета «Коммерческая деятельность» тесно связан с программным учебным материалом таких учебных предметов, как «Основы менеджмента», «Экономика организации», «Маркетинг» и др.

В результате изучения учебного предмета учащиеся должны:

знать на уровне представления:

нормативные правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие коммерческую деятельность;

содержание, принципы, задачи коммерческой деятельности;

современные подходы к формированию ассортимента товаров; содержание, задачи и принципы организации закупочной работы;

методы стимулирования продаж, основные направления рекламно-информационной деятельности;

знать на уровне понимания:

порядок организации и методы управления коммерческой деятельностью в организации или ее структурном подразделении;

задачи и функции специалистов коммерческой службы организации или ее структурного подразделения;

источники и методы получения коммерческой информации, содержание коммерческой тайны и способы обеспечения ее защиты;

факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения, способы определения степени риска;

методы определения потребности организации в материальных (товарных) ресурсах; способы организации хозяйственных связей;

этапы ведения договорной работы, содержание договора;

содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, в торгово-посредническом звене;

организацию оперативно-сбытовой работы в организации; факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения;

уметь:

применять нормы права, регламентирующие организацию и ведение коммерческой деятельности;

выявлять и оценивать риски в условиях работы организации или ее структурного подразделения;

анализировать соблюдение ассортиментной политики организации и обосновывать принятие коммерческих решений по формированию ассортимента;

обосновывать выбор потенциального поставщика продукции; составлять различные виды договорной документации;

анализировать и оценивать условия поставки, изменять и дополнять условия договора поставки товаров;

оформлять документацию по организации и проведению ярмарок, выставок;

анализировать состояние товарных ресурсов и принимать обоснованные решения по их оптимизации;

анализировать влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации.

Изучение учебного предмета «Коммерческая деятельность» должно способствовать развитию творческого мышления учащихся, их интереса к познавательной деятельности, выработке навыков самостоятельной работы с учебной литературой.

При изложении программного учебного материала необходимо руководствоваться действующими нормативными правовыми актами (НПА).

Общие методические рекомендации по выполнению домашней контрольной работы

Задания на домашнюю контрольную работу включают в себя 100 вариантов, каждый из которых определяется по двум последним цифрам шифра учащегося по таблице вариантов.

Вариант включает в себя три теоретических вопроса и одно практическое задание.

При выполнении домашней контрольной работы необходимо руководствоваться следующими требованиями:

- домашняя контрольная работа должна быть выполнена и сдана на проверку в установленный учебным графиком срок;
- кроме учебников и учебных пособий следует ознакомиться с дополнительной литературой;
- все включенные в работу статистические данные и цитаты должны иметь ссылку на источник, из которого они взяты;
- в начале работы указывается номер варианта;
- перед ответом на теоретический вопрос должна быть приведена его формулировка, а перед практическим заданием – его условие;
- практическое задание может быть оформлено рукописным или машинописным способом на формате А4;
- домашняя контрольная работа должна быть аккуратно оформлена, написана разборчивым почерком с соблюдением межстрочных интервалов, ее страницы должны быть пронумерованы, необходимы поля для замечаний рецензента, в конце работы ставится дата и подпись учащегося;
- объем домашней контрольной работы – приблизительно 24 страницы школьной тетради;
- в конце работы приводится список используемых источников, оформленный в соответствии с требованиями ГОСТа (автор, название, место издания, издательство, год издания);
- выполненную работу учащийся предоставляет на рецензирование на заочное отделение. После проверки в соответствии с замечаниями рецензента учащийся вносит исправления в работу;
- учащийся, не получивший зачет по домашней контрольной работе, не допускается к экзамену.

Критерии оценки домашней контрольной работы

Домашняя контрольная работа считается зачтенной, если правильно выполнено 75% задания, но имеются недоработки, а именно:

- не по существу дан ответ на один теоретический вопрос или на оба вопроса даны ответы по существу, но раскрыты не в полном объеме (с несущественными замечаниями);

- имеются нарушения в оформлении работы и практического задания.

Домашняя контрольная работа считается не зачтенной, если:

- ответы на теоретические вопросы даны не по существу;
- на один теоретический вопрос ответ дан не по существу или он неполный и неверно оформлено практическое задание;
- работа выполнена не по варианту.

Программа учебного предмета и методические рекомендации по его изучению

Введение

Предмет и задачи учебного предмета, его взаимосвязь с другими учебными предметами, значением в системе подготовки специалиста.

Коммерческая деятельности как категория рыночной экономики.

Литература: [1, с. 5-8]; [3, с. 5-8]

Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности

Сущность и цель коммерческой деятельности. Роль коммерческой деятельности в условиях конкуренции. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности в современных условиях.

Субъекты правоотношений и объекты в коммерческой деятельности, их характеристика.

Характеристика основных элементов, определяющих содержание коммерческой деятельности. Коммерческие службы торговых организаций и их функции. Требования к специалистам коммерческой службы.

Литература: [3, с. 8-33]; [5, с. 10-12]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
- 2 Перечислите принципы коммерческой деятельности.
- 3 Раскройте содержание коммерческой деятельности.

Тема 2 Коммерческая информация и коммерческая тайна

Коммерческая информация: источники и предъявляемые требования.

Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.

Коммерческая тайна, мероприятия по ее защите.

Литература: [1, с. 51-58]; [3, с. 51-56, с.77-96]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Раскройте содержание работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности.
- 2 Приведите схему подготовки и принятия коммерческого решения.
- 3 Назовите объекты и субъекты коммерческой тайны.

Тема 3 Организация изучения покупательского спроса и

конъюнктуры рынка

Покупательский спрос, определяющие его факторы.

Методы изучения и прогнозирования покупательского спроса. Оценка покупательского спроса. Жизненный цикл спроса.

Конъюнктура рынка и конъюнктура торговли. Факторы, определяющие конъюнктуру.

Содержание конъюнктурного обзора. Использование материалов изучения спроса и конъюнктуры рынка для принятия коммерческих решений.

Литература: [1, с. 58-71]; [3, с. 98-113]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение понятиям «конъюнктура рынка» и «конъюнктура торговли».
- 2 Раскройте жизненный цикл спроса.
- 3 Перечислите факторы, определяющие конъюнктуру рынка.

Тема 4 Планирование закупок материальных (товарных) ресурсов

Виды планов снабжения. Выбор стратегии снабжения. Составление бюджета снабжения. Формы и методы снабжения.

Показатели для анализа предложения по закупке сырья и материалов. Расчет объема закупок. Виды закупок.

Методы изучения рынка сырья и материалов.

Понятие «товарные ресурсы». Источники поступления материальных (товарных) ресурсов. Поиск и выбор поставщика сырья и материалов (товаров). Экономическое обоснование потребности в товарных ресурсах.

Литература: [1, с. 24-29]; [4, с. 25-42]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Дайте определение понятию «товарные ресурсы».
- 2 Раскройте показатели для анализа предложения по закупке сырья и материалов.
- 3 Перечислите формы и методы снабжения.

Тема 5 Формирование ассортимента товаров

Планирование ассортимента продукции на основе исследования рынка. Критерии оценки нового изделия, этапы внедрения его на рынок.

Формирование конкурентоспособного ассортимента товаров. Факторы, определяющие формирование ассортимента. Принципы, этапы и методы формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.

Литература: [3, с. 119-113, 217-235]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Перечислите факторы, определяющие построение торгового ассортимента.
- 2 Охарактеризуйте принципы построения ассортимента товаров магазина.
- 3 Раскройте этапы формирования ассортимента товаров магазина.

Тема 6 Организация хозяйственных связей по поставкам товаров

Сущность и структура хозяйственных связей, их виды, значение. Правовое регулирование хозяйственных связей. Виды договоров, условия их применения.

Порядок и способы заключения, изменения и расторжения договоров. Содержание договора поставки.

Контроль исполнения договора поставки. Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки.

Литература: [3, с. 130-164]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Что является предметом договора?
- 2 Укажите роль договора поставки в современных условиях
- 3 Какие условия договора являются обязательными?

Тема 7 Организация оперативно-сбытовой работы и коммерческо-посреднической деятельности

Содержание коммерческой работы по сбыту продукции. Виды каналов сбыта. Методы прогнозирования сбыта. Формирование портфеля заказов. Характеристика видов сбыта.

Содержание оперативно-сбытовой работы. Содержание коммерческо-посреднической деятельности.

Виды посредников, особенности их деятельности. Виды предоставляемых посреднических услуг. Договоры с посредниками, их условия.

Планирование личной продажи.

Литература: [2, с. 91-99]; [5, с. 58-70]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Раскройте содержание коммерческой работы по сбыту продукции.
- 2 Перечислите виды каналов сбыта.

3 Перечислите виды предоставляемых посреднических услуг.

Тема 8 Коммерческая деятельность по оптовым закупкам

Оптовые ярмарки (выставки), их классификация, порядок организации и проведения. Преимущества заключения договоров на оптовых ярмарках.

Выставочная деятельность организаций.

Организация коммерческих операций на аукционах: подготовка аукциона, предварительный просмотр товара покупателями, аукционные торги, оформление аукционной сделки.

Значение биржевой торговли в Республике Беларусь. Нормативные правовые акты, регулирующие биржевую торговлю в Республике Беларусь.

Литература: [1, с. 177-179]; [4, с.247-256]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Перечислите преимущества заключения договоров на оптовых ярмарках.
- 2 Охарактеризуйте выставочную деятельность организаций
- 3 Перечислите функции товарной биржи.

Тема 9 Коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров

Сущность, задачи оптовой торговли. Содержание работы по оптовой продаже товаров.

Организация хозяйственных связей по оптовой продаже товаров.

Формы и методы оптовой продажи товаров. Продажа товаров через магазин-склад.

Сущность и содержание коммерческой работы в розничной торговле. Организация розничной продажи товаров.

Методы стимулирования продаж. Мерчендайзинг как средство стимулирования продаж.

Сервисное обслуживание и оказание услуг. Организация фирменной торговли.

Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей».

Управление товарными ресурсами в оптовой и розничной торговле.

Литература: [1, с. 200-221]; [2, с.118-129]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Перечислите задачи оптовой торговли.
- 2 Охарактеризуйте мерчендайзинг как средство стимулирования продаж.
- 3 Охарактеризуйте организацию фирменной торговли.

Тема 10 Рекламно-информационная деятельность организаций

Рекламно-информационная деятельность оптовых и розничных торговых организаций по сбыту товаров.

Рекламные средства, основные принципы оформления витрин магазина, рекламные мероприятия. Экономическая (коммерческая) и психологическая (коммуникативная) эффективность рекламы.

Литература: [6, с. 176-185]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Перечислите основные принципы оформления витрин магазина, рекламные мероприятия.
- 2 Охарактеризуйте экономическую эффективность рекламы.
- 3 Охарактеризуйте психологическую эффективность рекламы.

Тема 11 Влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации

Взаимосвязь коммерческой деятельности и результатов работы организации.

Факторы коммерческого успеха.

Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности.

Коммерческий риск. Факторы, порождающие коммерческий риск. Виды рисков и способы их снижения.

Страхование коммерческих операций: сущность, виды и порядок оформления.

Литература: [3, с.259-267]

Вопросы для самоконтроля

- 1 Перечислите факторы коммерческого успеха.
- 2 Охарактеризуйте факторы, порождающие коммерческий риск.
- 3 Охарактеризуйте страхование коммерческих операций: сущность, виды и порядок оформления.

Список используемых источников

- 1 Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность: учебное пособие / С.И.Башаримова, М.В. Дасько. – Минск :Беларуская энцыклапедыя імя П. Броўкі, 2012. – 307 с.
- 2 Борисов, Е.Ф. Коммерческая деятельность: учебное пособие / Е.Ф Борисов.– Москва :Юристъ, 2019. – 226 с.

- 3 Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н.Виноградова, – Минск: Вышейшая школа, 2012. – 288 с.
- 4 Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / Л.В.Осипова, – Москва: ЮНИТИ ДАНА, 2017. – 219 с.
- 5 Пигунова, О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие / О.В. Пигунова, Е.П.Наumenко – Минск :Вышэйшая школа, 2014. – 307 с.
- 6 Титкова, Л.М. Рекламная деятельность : учебное пособие / Л.М.Титкова – Минск : Дизайн ПРО, 2005. – 251 с.

Задания на домашнюю контрольную работу по учебному предмету «Коммерческая деятельность»

Теоретические вопросы

- 1 Раскройте понятие, сущность и принципы коммерческой деятельности
- 2 Охарактеризуйте субъекты и объекты коммерческой деятельности
- 3 Раскройте основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности
- 4 Раскройте тенденции развития коммерческой деятельности
- 5 Приведите состав коммерческой службы и объясните организацию ее работы
- 6 Раскройте понятие коммерческой информации и ее источники
- 7 Раскройте содержание работы по информационному обеспечению коммерческой деятельности
- 8 Раскройте информацию о покупателях и мотивах покупок
- 9 Раскройте информацию о требованиях рынка к товару
- 10 Раскройте информацию о конкурентной среде
- 11 Охарактеризуйте показатели, характеризующие эффективность деятельности организации
- 12 Раскройте технологию принятия коммерческого решения
- 13 Раскройте понятие коммерческой тайны и приведите классификацию коммерческих секретов
- 14 Охарактеризуйте законодательную и нормативную базу Республики Беларусь, регламентирующую и защищающую коммерческую тайну
- 15 Охарактеризуйте зарубежный опыт правовой защиты коммерческой тайны
- 16 Объясните порядок отнесения информации к коммерческой тайне в организациях
- 17 Охарактеризуйте каналы противоправного овладения коммерческой тайной
- 18 Раскройте механизм и задачи защиты коммерческой тайны
- 19 Охарактеризуйте основные направления работ по защите информации, составляющей коммерческую тайну
- 20 Охарактеризуйте покупательский спрос на товары народного потребления и факторы его определяющие
- 21 Охарактеризуйте особенности оценки спроса в оптовой торговле
- 22 Охарактеризуйте особенности оценки спроса в розничной торговле
- 23 Охарактеризуйте жизненный цикл спроса
- 24 Раскройте понятие «конъюнктура рынка» и «конъюнктура торговли». Перечислите факторы, влияющие на конъюнктуру рынка
- 25 Раскройте цели, задачи и методы изучения конъюнктуры торговли
- 26 Охарактеризуйте конъюнктурные обзоры, их структуру
- 27 Объясните использование материалов изучения спроса и конъюнктуры рынка в практической работе
- 28 Раскройте понятие о товарном ассортименте

- 29 Охарактеризуйте факторы, определяющие построение торгового ассортимента
- 30 Охарактеризуйте принципы построения ассортимента товаров магазина
- 31 Охарактеризуйте этапы формирования ассортимента товаров магазина
- 32 Раскройте подход формирования ассортимента розничных организаций на основе ассортиментного перечня
- 33 Раскройте подход формирования ассортимента розничных организаций на основе потребительского комплекса
- 34 Объясните процесс контроля за состоянием ассортимента товаров в магазине
- 35 Раскройте порядок формирования товарного ассортимента на оптовых базах
- 36 Охарактеризуйте этапы разработки ассортиментных моделей для оптовых баз
- 37 Охарактеризуйте управление товарными запасами
- 38 Раскройте сущность, структуру и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров
- 39 Охарактеризуйте договор купли-продажи
- 40 Раскройте правила разработки проекта договора купли-продажи
- 41 Объясните, как осуществляется проверка делового партнера
- 42 Раскройте порядок ведения переговоров
- 43 Охарактеризуйте способы заключения договора купли-продажи
- 44 Раскройте основные составляющие коммерческого предложения
- 45 Охарактеризуйте договор поставки
- 46 Объясните порядок изменения, дополнения и расторжения договора поставки. Охарактеризуйте ответственность за нарушение договорной дисциплины
- 47 Раскройте особенности исполнения договоров поставки
- 48 Охарактеризуйте сервисное обслуживание и оказание услуг
- 49 Охарактеризуйте организацию фирменной торговли
- 50 Раскройте значение и содержание оптовых закупок товаров
- 51 Раскройте классификацию поставщиков по оптовым закупкам товаров
- 52 Охарактеризуйте принципы выбора поставщиков по оптовым закупкам товаров
- 53 Охарактеризуйте оптовые ярмарки и приведите их классификацию
- 54 Раскройте понятие товарной биржи и порядок ее создания
- 55 Раскройте классификацию биржевых сделок
- 56 Раскройте технику проведения биржевых операций
- 57 Раскройте организацию коммерческих операций на аукционах
- 58 Раскройте понятие торговые дома и их функции
- 59 Охарактеризуйте виды процедур при осуществлении государственных закупок
- 60 Охарактеризуйте способы увеличения объемов продажи: ценовые и неценовые
- 61 Раскройте суть и задачи мерчендайзинга
- 62 Охарактеризуйте законы мерчендайзинга: закон запаса, закон расположения, закон представления

63 Раскройте суть коммерческого риска и охарактеризуйте факторы возникновения коммерческого риска

64 Раскройте систему показателей оценки эффективности коммерческой деятельности.

65 Раскройте страхование коммерческих операций: сущность, виды и порядок оформления.

Практическое задание 1

Составьте проект договора купли-продажи обуви между ОАО «Обувь» (Могилев) и ОАО «Универмаг «Центральный» с учетом предложенных ниже условий поставки.

1 Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить обувь, ассортимент, количество и цена которой указываются в договоре купли-продажи.

2 Цель приобретения обуви - для розничной продажи.

3 Поставка обуви производится автомобильным транспортом Покупателя и за его счет.

4 Качество, маркировка и упаковка поставляемой обуви должны соответствовать действующей нормативно-технической документации.

5 Приемка товаров по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству в присутствии водителя-экспедитора на складе Поставщика. При обнаружении несоответствия качества поставленной обуви вызов представителя Поставщика обязателен.

6 Поставщик обязан заменить поставленную недоброкачественную обувь в течение 20 дней с момента получения претензии от Покупателя.

7 Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 20 банковских дней с момента поступления товаров.

8 При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

9 Подлежит поставке обувь в ассортименте:

- туфли женские летние, модель 12376, размеры 36-42 - 14 пар, цена-98 руб.;
- туфли модельные женские, модель 21347, размер 36-41 - 39 пар, цена-132 руб.;
- туфли мужские летние, модель 12365, размер 40-46 - 21 пара, цена – 142 руб.

Образец договора купли-продажи приведен в приложении А.

Практическое задание 2

ОАО «Могилевский мясокомбинат» является поставщиком мясопродуктов. ОАО «Восход» предложил заключить договор купли-продажи на поставку мясопродуктов на следующих условиях.

1 Покупатель принимает и оплачивает мясопродукцию в ассортименте и объеме, согласованном сторонами в договоре.

2 Качество продукции должно соответствовать СТБ «Вареные колбасы», СТБ «Полукопченые колбасы».

3 Оплата продукции производится по отпускным ценам Поставщика на момент поставки в течение 20 календарных дней с момента поставки. В случае оплаты в течение 3 календарных дней с момента поставки предоставляется скидка в размере 3 %.

4 Вывоз продукции со склада Поставщика осуществляется специализированным автотранспортом Поставщика и за его счет.

Составьте договор купли-продажи, недостающие реквизиты и условия поставки дополните самостоятельно.

Образец договора купли-продажи приведен в приложении А.

Практическое задание 3

Составьте проект договора купли-продажи верхней одежды ОАО «Славянка» (г.Бобруйск, Могилевская обл.) для ОАО «Универмаг «Центральный» с учетом предложенных ниже условий поставки.

1 Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить верхнюю одежду, ассортимент, количество и цена которой указываются в договоре купли-продажи.

2 Количество товара, не выбранного Покупателем, Поставщиком не восполняется.

3 Цель приобретения товара - для розничной продажи.

4 Поставка товаров осуществляется автомобильным транспортом Поставщика и за его счет.

5 Качество, маркировка и упаковка поставляемой одежды должны соответствовать действующей нормативно-технической документации.

6 Приемка товаров по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству в присутствии водителя-экспедитора на складе Покупателя. При обнаружении несоответствия качества поставленной одежды вызов представителя Поставщика обязателен.

7 Поставщик обязан заменить поставленную недоброкачественную одежду в течение 20 дней с момента получения претензии от Покупателя.

8 Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 30 банковских дней с момента получения товаров Покупателем.

9 При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

10 ОАО «Универмаг «Центральный» закупает верхнюю одежду от ОАО «Славянка» в ассортименте:

- пальто демисезонное женское, модель 435786, размеры 88-120 - 40 шт., цена-156 руб.;
- плащ женский, модель 675894, размеры 88-116 - 30 шт., цена - 107 руб.;
- куртка утепленная женская, модель 567432, размеры 92-116 - 36 шт., цена - 111 руб.;
- брюки спортивные мужские, модель 234674, размеры 88-120 - 60 шт., цена - 36 руб.

Образец договора купли-продажи приведен в приложении А.

Практическое задание 4

ОАО «Любава» является Поставщиком верхнего женского трикотажа. Торговый центр «Магнит» предлагает заключить договор купли-продажи, учитывая условия для подписания: свой проект договора и спецификацию на поставку товара.

1 Покупатель принимает и оплачивает верхний трикотаж в ассортименте и объеме, согласованном сторонами в договоре.

2 Качество продукции должно соответствовать действующей нормативно-технической документации.

3 Оплата продукции осуществляется в течение 20 календарных дней с момента поставки.

4 Вывоз продукции со склада Поставщика осуществляется специализированным автотранспортом Покупателя и за его счет.

В договоре купли-продажи предусматривается поставка следующего ассортимента товаров:

- джемперы женские (50 % шерсти), модель 546783 - 20 шт.;
- жакеты женские (30 % шерсти), модель 546389 - 20 шт.;
- платья (лен + хлопок), модель 345723 – 30 шт.;
- костюмы женские (20 % шерсти), модель 756983 - 20 шт.

Составьте договор купли-продажи, недостающие реквизиты и условия поставки дополните самостоятельно.

Образец договора купли-продажи приведен в приложении А.

Практическое задание 5

Составьте проект договора поставки на предстоящий год холодильников АО «Атлант» в количестве 100 шт различных марок. Покупатель по договору – РУП «Хозтовары» (г. Гомель, ул. Могилевская, 1).

1 Товар поставляется Покупателю ежемесячно.

2 Количество товара, не выбранного Покупателем в течение любого месяца, Поставщиком не восполняется.

3 Поставка товаров осуществляется железнодорожным транспортом за счет Поставщика. При получении товара автотранспортом Покупателя стоимость транспортных расходов оплачивает Покупатель.

4 Срок гарантийного обслуживания - 3 года со дня выпуска товара.

5 Цены на товары устанавливаются в белорусских рублях за единицу товара и согласовываются сторонами на каждую отгрузочную партию товара в Протоколах

согласования цен. При несогласии Покупателя с ценой поставка товаров не производится.

6 Оплата товара осуществляется Покупателем платежным поручением в течение 15 календарных дней с момента поступления товара на склад Покупателя.

7 В случае нарушения сроков оплаты Поставщик имеет право:

- а) приостановить отгрузку товаров до оплаты предыдущей партии;
- б) взыскать пеню за просрочку платежа в размере 0,1 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

8 Покупатель обязуется:

- а) проводить предпродажное обслуживание товара в магазине;
- б) организовывать проведение рекламы, мероприятий по стимулированию сбыта продукции Поставщика.

9 Поставщик обязуется предоставлять Покупателю информационный и рекламный материал на свою продукцию.

Образец договора поставки приведен в приложении Б.

Практическое задание 6

Составьте проект договора на поставку швейных изделий между ОАО «Мозырская швейная фабрика «Надэкс» и ТП «Бобруйский торговый центр» на предстоящий год.

1 Ассортимент, количество и сроки поставки указываются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора. Спецификация может уточняться Покупателем по согласованию с Поставщиком ежеквартально не позднее 30 дней до начала периода поставки.

2 Поставка товаров внутри квартала производится равномерно месячными партиями. Отгрузка товаров производится в адрес получателя по разнарядкам Покупателя. Разнарядки Покупатель направляет Поставщику не позднее 20 дней до начала поставки.

3 Покупатель оплачивает швейные изделия по ценам, действующим на момент отгрузки.

4 Качество швейных изделий должно соответствовать нормативно-технической документации.

5 Доставка товаров осуществляется автомобильным транспортом Поставщика и за его счет.

6 За не выборку товаров Покупатель уплачивает Поставщику неустойку в размере 10 % от суммы невыбранных товаров.

7 Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 15 банковских дней с момента поступления товаров.

8 При несвоевременной оплате поставляемых швейных изделий Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

Образец договора поставки приведен в приложении Б.

Практическое задание 7

Фирма «Уют» производит различные виды мебели, в том числе кресло-кровать. Основными материалами для изготовления кресел-кроватей являются велюр обивочный и поролон толщиной 40 мм. Установленная технология фирмы «Уют» предусматривает нормы расхода этих материалов на одно кресло-кровать в количестве: велюр обивочный - 4,5 м, поролон - 1,5 кг.

Во II квартале текущего года фирме требуется изготовить 95 изделий. На складе предприятия на 1 апреля текущего года находится 155 м велюра и 60 кг поролона.

Рассчитайте объем закупок материалов во II квартале текущего года, необходимых для производства кресел-кроватей.

Практическое задание 8

Фирма «Прогресс» производит двухъярусные кровати. В прошедшем году фирмой было изготовлено 400 шт двухъярусных кроватей, но производственные мощности фирмы позволяют увеличить объем выпуска кроватей. На рынке аналогичную продукцию выпускают еще несколько предприятий, но кровать фирмы «Прогресс» имеет внизу два встроенных выдвижных ящика, что делает ее более практичной и конкурентоспособной. Двухъярусная кровать фирмы «Прогресс» пользуется постоянным спросом у оптовых покупателей, с которыми заключены на предстоящий год договоры на поставку еще дополнительно 100 кроватей. В прошедшем году фирма «Прогресс», изготовив 400 кроватей, реализовала всю выпущенную продукцию, и на конец года не имела остатков запасов на складе готовой продукции.

Определите наиболее эффективную для данной конъюнктуры рынка производственную программу производства двухъярусных кроватей с учетом спроса покупателей.

Рассчитайте потребность в материалах на изготовление кроватей в планируемом году, если известно, что на изготовление одной кровати требуются ДВП, пиломатериалы хвойных пород, клей ПВА марки ДФ-51/15С, лак ПФ.

Установленная технология фирмы «Прогресс» предусматривает следующие нормы расхода материалов на одну кровать:

- ДВП - 4,5 м²/ шт.;
- пиломатериалы - 0,4 м³/шт.;
- клей ПВА-0,1 кг/шт.;
- лак ПФ - 0,5 кг/шт.

Практическое задание 9

Обувная фабрика «Комфорт» изготавливает мужские полуботинки с 39 по 46 размер определенного фасона. На основе проведенного маркетингового исследования установлена общая годовая программа выпуска полуботинок этого фасона – 500 пар и доля каждого размера в общем объеме выпуска.

Рассчитайте программу выпуска полуботинок мужских по размерам, определите потребность в коже для выпуска партии определенного размера, а затем

общую потребность в коже на год для производства полуботинок определенного фасона, используя исходные данные таблицы 1.

Для проведения расчетов заполните таблицу 2.

Таблица 1 – Норма расхода кожи и доля отдельных размеров в общем объеме выпуска полуботинок

Показатели	Размеры мужских полуботинок							
	39	40	41	42	43	44	45	46
Норма расхода кожи на 1 пару обуви, дм ²	11,5	12	12,5	13	13,5	14	14,5	15
Доля отдельных размеров в объеме производства, %	4	10	22	30	18	10	4	2

Таблица 2 – Расчет программы выпуска полуботинок мужских и потребности в коже

Показатели	Всего	Размеры мужских полуботинок							
		39	40	41	42	43	44	45	46
Количество полуботинок, пар									
Потребность в коже, дм ²									

Практическое задание 10

Составьте текст коммерческого предложения на поставку швейных изделий ЗАО «Калинка» (223710, г. Солигорск, Минской обл., пр. Мира, 32).

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 предложите самостоятельно.

Структура и образец коммерческого предложения приведен в приложении В.

Приложение А
(обязательное)

Образец договора купли-продажи

Договор купли-продажи № _____

г. _____

« ____ » _____ 20__ г.

_____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1 Предмет договора

1.1 «Поставщик» обязуется поставить, а «Покупатель» принять и оплатить в следующем количестве.

№ п/п	Наименование товара	Ед. измерения	Модель	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
	Всего					

1.2 Цель приобретения продукции покупателем: _____

2 Порядок поставки

2.1 Переход права собственности на продукцию происходит в момент: _____

2.2 Переход рисков на продукцию происходит в момент: _____

2.3 Доставка продукции производится автотранспортом _____ за счет _____

2.4 Отгрузка продукции осуществляется _____ в течение _____

3 Порядок расчетов, общая сумма договора

3.1 Расчет за поставляемую продукцию производится _____

3.2 Поставляемая по настоящему договору продукция оплачивается _____

3.3 Срок оплаты: _____

3.4 Сумма договора купли-продажи на момент заключения составляет _____

4 Качество и комплектность продукции

4.1 Поставляемая «Поставщиком» продукция по качеству и комплектности должна соответствовать _____

4.2 _____ Гарантийный срок _____

4.3 Приемка продукции по качеству и количеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по качеству и количеству, утвержденным _____.

4.4 В случае обнаружения недоброкачественной, некомплектной продукции или недостачи вызов представителя «Поставщика» для ее приемки обязателен.

5 Ответственность сторон, решение споров

5.1 Стороны несут ответственность за неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

4.5 «Покупатель» по настоящему договору несет следующую ответственность: за _____ пеня в размере _____% суммы.

4.6 «Поставщик» по настоящему договору несет следующую ответственность: за _____ штраф в размере _____% от стоимости _____; за _____ пеня в размере _____% от стоимости _____

4.7 Споры по настоящему договору рассматриваются в органах хозяйственного суда по месту нахождения ответчика. Решение хозяйственного суда является обязательным для исполнения.

6 Срок действия договора

Настоящий договор купли-продажи вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения сторонами обязательств по договору.

7 Юридические адреса сторон

Поставщик
М. П.

Покупатель
М. П.

Приложение Б
(обязательное)

Образец договора поставки

Договор поставки № _____

г. _____ « _____ » _____ 20__ г.
_____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице _____,
действующего на основании _____, с одной стороны, и _____,
именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____,
действующего на основании _____ с другой стороны, заключили
настоящий договор о нижеследующем.

1 Предмет договора

1.1 «Поставщик» обязуется поставить, а «Покупатель» оплатить и
принять: _____

1.2 Цель _____ приобретения _____ продукции
«Покупателем»: _____

2 Базисные условия поставки

2.1 Поставка продукции по количеству, номенклатуре и срокам
производится согласно настоящему договору, спецификации или дополнительному
соглашению сторон.

2.2 Условия поставки продукции (в толковании «Инкотермс-
2010»): _____

2.3 Переход права собственности на продукцию происходит в момент: _____

2.4 Переход рисков на продукцию происходит в момент: _____

2.5 Отгрузка продукции производится транспортом, _____,
минимальная норма отгрузки _____

2.6 Отгрузка продукции осуществляется в течение _____ календарных дней с
момента _____ Датой отгрузки продукции считается день ее передачи
грузоперевозчику.

3 Цены, порядок расчетов, общая сумма договора

3.1 Расчет за поставляемую продукцию производится _____

3.2 Поставляемая по настоящему договору продукция оплачивается _____

3.3 Срок оплаты: _____

3.4 Сумма договора на момент заключения составляет _____

**4 Качество и комплектность продукции, условия
сдачи-приемки**

4.1 Поставляемая «Поставщиком» продукция по качеству и комплектности
должна соответствовать _____

4.2 Гарантийный срок _____

4.8 Приемка продукции по качеству и количеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по качеству и количеству, утвержденным _____.

4.3 В случае обнаружения недоброкачественной, некомплектной продукции или недостачи вызов представителя «Поставщика» для ее приемки обязателен.

5 Форс-мажор

5.1 Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное невыполнение обязательств по настоящему договору, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийных бедствий, военных действий, изменения законодательства и т.д., если такие обстоятельства непосредственно влияют на исполнение условий договора. Сторона, для которой возникли обстоятельства непреодолимой силы, должна незамедлительно информировать другую сторону соответствующим документом, подтвержденным Торгово-промышленной палатой. В этом случае выполнение обязательств временно приостанавливается и возобновляется после прекращения действия обстоятельств непреодолимой силы.

6 Ответственность сторон, решение споров

6.1 Стороны несут ответственность за неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

6.2 «Покупатель» по настоящему договору несет следующую ответственность: за _____ пеня в размере _____ % от суммы _____

6.3 «Поставщик» по настоящему договору несет следующую ответственность: за _____ штраф в размере _____ % от стоимости _____; за _____ штраф в размере _____ % от стоимости _____; за _____ пеня в размере _____ % от стоимости _____.

6.4 Споры по настоящему договору рассматриваются в органах хозяйственного суда по месту нахождения ответчика. Решение хозяйственного суда является обязательным для исполнения.

7 Срок действия договора

7.1 Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до «__» _____ г.

7.2 Изменения и дополнения к настоящему договору оформляются в письменном виде дополнительным соглашением сторон.

8 Юридические адреса сторон

Поставщик
М. П.

Покупатель
М. П.

Структура и образец коммерческого предложения

Коммерческое предложение должно иметь персональное обращение; текст, интересный для адресата; учитывать потребности клиента и предлагать решения на основе этих потребностей.

Адресат. Обращение в коммерческом предложении должно быть персонализированным, поэтому в качестве адресата нужно указывать структурное подразделение, заинтересованное в приобретении данного товара, и обращаться в письме лично к руководителю или к ответственному исполнителю данного подразделения. В этом случае вероятность покупки существенно возрастает. При массовой рассылке допускается обращение к конкретной службе без указания исполнителя.

Заголовок. Набирается более крупным шрифтом, чем основная часть предложения. Заголовок должен привлекать внимание, вводить в главную часть текста и содержать то, что интересует потенциального клиента. Заголовок должен обещать пользу от покупки и не должен быть двусмысленным. Число читающих заголовок в 5 раз превышает число читающих основной текст!

Основной текст. К основному тексту коммерческого предложения предъявляются следующие требования:

- удобный, читаемый шрифт;
- первый абзац должен быть коротким, чтобы не спугнуть читателя;
- текст должен строиться на системе логических доказательств, быть простым, интересным, информативным, развлекающим, приятным и полезным.

Назначение основного текста коммерческого предложения состоит в том, чтобы убедить потенциальных клиентов, что именно наш товар лучший. Поэтому уделяется внимание описанию преимуществ, которые получит клиент от работы с нашим предприятием и использования именно нашего продукта. Не надо пытаться вместить в одно коммерческое предложение много продуктов. Это лишь распыляет внимание клиента и не позволяет ему сосредоточиться на конкретных выгодах, которые он может получить при использовании каждого продукта.

Постскриптум. Известно, что около 80 % читателей (четверо из пяти), получивших коммерческое предложение, в первую очередь прочтут постскриптум, еще до того, как начнут читать текст коммерческого предложения. Существуют такие правила написания постскриптума в коммерческих предложениях:

- необходимо напомнить о специальной премии или подарке, которые они получают, сделав покупку (снижение цены, увеличение срока гарантии);
- необходимо говорить о том, что потребители заработают, получают или сэкономят, имея дело именно с нашим предприятием и нашим продуктом;
- при работе с аудиторией, которая не обладает информацией о нашем предприятии, необходимо указать номера контактных телефонов, факсов, электронного адреса. Это необходимо для того, чтобы сотрудничать с нами было удобно;

- полезно делать предложения с ограниченным действием и количеством откликов. Такие «ограничения» подталкивают потенциальную аудиторию к действию, а цифры привлекают к дополнительному вниманию;
- в тексте постскрипума необходимо использовать все, что усилит коммерческое предложение, сделает его уникальным;
- важно подчеркнуть значимость именно данного клиента, желание сотрудничать именно с ним.

Оформление. Коммерческое предложение должно быть выполнено на фирменном бланке, что придаст письму официальный характер и повысит степень внимания к нему.

Для удобства восприятия коммерческое предложение должно быть составлено на одном листе. Всю дополнительную информацию (рисунок, схема, результаты испытаний, расчет экономии и т. д.) необходимо выносить в приложения, на которые дается сноска в тексте коммерческого предложения. В качестве объектов, привлекающих внимание, в коммерческом предложении могут использоваться иллюстрации, выделения текста с помощью увеличения шрифта, изменения цвета и вида шрифта и др. Однако не следует использовать больше трех видов шрифтов, не использовать иллюстрации большого размера, соблюдать сочетание цветов.

Когда коммерческое предложение направляется клиенту, с которым предприятие уже наладило коммерческие отношения, не будет лишним вложить в конверт поздравление с праздником, если такой в скором времени предвидится, сопроводительное письмо, что позволит укрепить установившиеся отношения и в очередной раз напомнить клиенту о его важности для нашего предприятия. Коммерческое предложение, собственноручно подписанное руководителем подразделения, придаст ему вид официального предложения, а не массовой рассылки рекламных писем.

Необходимо сделать так, чтобы на коммерческое предложение было легко ответить. Всегда необходимо предлагать несколько вариантов ответа: телефон, факс, электронная почта и указывать конкретных исполнителей, ведущих данную группу продукции и способных дать подробную консультацию.

Таблица 1 – Варианты заданий на домашнюю контрольную работу по учебному предмету «Коммерческая деятельность»

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

Примечание - обычным шрифтом указаны номера теоретических вопросов, а курсивом - указано практическое задание