

## Програмові питання з дисципліни «Комерційна діяльність»

1. Суть комерційної діяльності.
2. Взаємозв'язок вивчення дисципліни з іншими дисциплінами.
3. Суб'єкти комерційної діяльності
4. Об'єкти комерційної діяльності
5. Поняття комерційного процесу.
6. Комерційні функції торговельних підприємств на ринку товарів і послуг
7. Основні принципи, чинники розвитку та завдання удосконалення комерційної діяльності в умовах ринкових відносин.
8. Використання елементів маркетингу в комерційній діяльності.
9. Сутність, значення, джерела та носії комерційної інформації.
10. Види комерційної інформації, їх характеристика.
11. Вимоги до комерційної інформації.
12. Комерційна таємниця.
13. Сутність господарських зв'язків суб'єктів ринку в умовах ринкових відносин.
14. Види господарських зв'язків.
15. Законодавчі та нормативні акти, які регулюють господарські взаємовідносини суб'єктів ринку в Україні.
16. Комерційні та правові підстави щодо укладання комерційних угод.
17. Види господарських договорів.
18. Структура та зміст договору постачання товарів.
19. Порядок укладання, зміни та розірвання договору.
20. Закупівельна діяльність як елемент комерційної діяльності.
21. Основні цілі закупівельної діяльності та вимоги щодо її організації.
22. Елементи закупівельної діяльності, їх роль у забезпеченні комерційного успіху.
23. Комерційні служби оптових торговельних підприємств та їх роль у виявленні та вивченні джерел закупівель товарів.
24. Вибір постачальників.
25. Критерії вибору конкретних постачальників товарів споживчого ринку.
26. Джерела місцевих товарних ресурсів для забезпечення товарних потреб торговельних підприємств.
27. Підготовка та порядок ведення комерційних переговорів.
28. Оформлення результатів комерційних переговорів.
29. Поняття прямих зв'язків.
30. Укладання договорів постачання на основі прямих зв'язків.
31. Сутність, види і завдання оптового ярмарку.

32. Підготовка та проведення ярмарку.
33. Закупівля товарів на ярмарках.
34. Сутність виставок, аукціонів, міжнародних торгів (тендерів).
35. Закупівля товарів на аукціонах і міжнародних торгах.
36. Соціальне та економічне значення формування асортименту та принципи формування асортименту на підприємствах оптової торгівлі.
37. Чинники, що впливають на формування товарного асортименту торговельного підприємства.
38. Принципи і методи управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі.
39. Регулювання і контроль асортименту.
40. Управління товарними запасами в оптовій торгівлі.
41. Сутність та завдання формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі.
42. Основні принципи та етапи формування асортименту товарів.
43. Асортиментні переліки товарів, їх значення і використання в комерційній роботі.
44. Економічна суть оптового продажу товарів.
45. Форми і методи оптового продажу товарів.
46. Прогресивні методи оптового продажу товарів, їх комерційне забезпечення.
47. Види оптового товарообороту.
48. Основні методи оптового продажу товарів зі складів.
49. Суть дрібнооптового продажу товарів.
50. Організація і особливості комерційного забезпечення дрібнооптової реалізації товарів.
51. Суть і завдання товаропостачання торговельної мережі.
52. Чинники, які впливають на організацію товаропостачання.
53. Принципи товаропостачання та основні вимоги до його організації.
54. Форми і методи товаропостачання.
55. Замовлення на завезення товарів.
56. Управління товаропостачанням торговельної мережі.
57. Значення обліку і контролю за виконанням договірних зобов'язань.
58. Організація оперативного обліку і контролю за виконанням зобов'язань передбачених угодами та договорами постачання.
59. Майнова відповідальність сторін за порушенням умов договору.
60. Комерційні спори і порядок їх розв'язання.
61. Сутність та організація експортно-імпортних операцій, їх значення.
62. Зовнішньоторговий контракт, його види та зміст.

63. Правове регулювання взаємовідносин між контрагентами зовнішньоторгового контракту.
64. Міжнародні правила інтерпретації торговельних термінів, їх значення, зміст та застосування.
65. Поняття послуги.
66. Класифікація послуг у роздрібній торгівлі.
67. Гарантійні та післягарантійні послуги.
68. Поняття та елементи сервісу.
69. Організація сервісного обслуговування.
70. Служби сервісу.
71. Поняття стандарту обслуговування.
72. Стимулювання збуту для споживачів послуг.
73. Послуги оптових підприємств оптовим покупцям товарів.
74. Ринок оптових послуг.
75. Суть комерційного успіху.
76. Чинники, які впливають на комерційний успіх.
77. Умови забезпечення комерційного успіху.
78. Поняття та критерії ефективності комерційної діяльності.
79. Види ефективності комерційної діяльності.
80. Система показників ефективності комерційної діяльності.
81. Суть і зміст комерційного ризику.
82. Причини виникнення ризику.
83. Види ризиків.
84. Аналіз і оцінка ризиків.
85. Форми страхування комерційного ризику, їх види, зміст та характеристика.