**Вопросы к зачету по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность»**

1. Понятие и цель коммерческой деятельности, ее принципы и функции.
2. Основные направления коммерческой деятельности.
3. Коммерческая служба организации: структура, функции, взаимосвязь с другими подразделениями.
4. Профессиональные и личностные требования, предъявляемые к коммерческому работнику.
5. Структура и содержание коммерческой деятельности организации при взаимодействии с внешней средой.
6. Субъекты коммерческой деятельности.
7. Объекты коммерческой деятельности и их виды.
8. Инфраструктура коммерческой деятельности и ее характеристика.
9. Основные элементы коммерческой деятельности.
10. Группы коммерческих операций, обслуживающих различные этапы коммерческого процесса.
11. Факторы, оказывающие влияние влияющие на состояние рынка товаров и услуг.
12. Система управления коммерческой деятельностью.
13. Понятие, содержание и источники предпринимательского риска.
14. Классификация предпринимательских рисков.
15. Управление предпринимательскими рисками.
16. Основные способы нейтрализации степени риска.
17. Понятие коммерческой информации, источники ее получения.
18. Классификация коммерческой информации.
19. Понятие конъюнктуры рынка и основная цель ее изучения. Этапы проведения конъюнктурных исследований.
20. Конъюнктурный обзор рынка и порядок его составления.
21. Коммерческая тайна и ее содержание.
22. Товарные марки: их виды и роль в коммерческой деятельности. Собственные товарные марки
23. Организация разработки товарного знака и его регистрации.
24. Понятие, виды и функции упаковки
25. Понятие, виды и основные функции маркировки.
26. Понятие и сущность хозяйственных связей организаций по поставкам товаров. Содержание и классификация хозяйственных связей.
27. Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров.
28. Понятие коммерческой сделки и ее основное содержание.
29. Виды сделок, совершаемые в коммерческой деятельности организаций.
30. Основные этапы проведения сделки.
31. Понятие хозяйственного договора.
32. Порядок заключения и исполнения договора.
33. Виды хозяйственных договоров, используемых в коммерческой деятельности торговых организаций.
34. Структура и содержание договора купли-продажи товаров.
35. Содержание договора поставки.
36. Использование типовых договоров поставки товаров в деятельности торговых организаций. Документация, оформляющая исполнение договора поставки.
37. Особенности договоров поставки товаров для государственных нужд.
38. Договорная работа и ее содержание.
39. Анализ и оценка выполнения договорных обязательств.
40. Имущественная ответственность и санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договоров.
41. Партнерские связи в коммерческой деятельности
42. Сущность, предмет и субъект лизинга. Правовое регулирование лизинга в Республике Беларусь.
43. Функции и виды лизинга.
44. Правила проведения лизинговой сделки.
45. Классификация лизинговых платежей.
46. Факторинг в коммерческой деятельности организации. Виды факторинга и типы факторинговых отношений.
47. Преимущества и недостатки факторинга: выгоды и риски.
48. Франчайзинг: понятие, основные его черты. Схема взаимодействия франчазера и франчайзи.
49. Виды франчайзинга в зависимости от направлений.
50. Основные преимущества франчайзинга.
51. Цели и задачи изучения потребностей населения.
52. Понятие покупательского спроса. Содержание процесса изучения покупательского спроса.
53. Виды покупательского спроса.
54. Методы изучения реализованного спроса.
55. Методы изучения неудовлетворенного спроса.
56. Методы изучения формирующегося спроса.
57. Виды прогнозов и методов прогнозирования покупательского спроса.
58. Использование результатов изучения спроса и конъюнктуры рынка в коммерческой деятельности.
59. Понятие сегментации рынка. Виды и способы сегментации.
60. Основные этапы сегментации. Выбор целевой аудитории.
61. Концепция позиционирования в коммерческой деятельности организации. Система бенчмаркинга.
62. Сущность, значение и принципы оптовых закупок товаров.
63. Содержание процесса оптовых закупок товаров.
64. Источники закупок и поставок товаров.
65. Факторы, оказывающие влияние на выбор источника снабжения.
66. Процесс выбора поставщиков товара.
67. Планирование и определение объема закупок в организациях торговли.
68. Порядок проведения и формы оптовых закупок товаров.
69. Учет и контроль оптовых закупок.