

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



УТВЕРЖДАЮ
Проректор

по учебно-методической работе

А.А. Панфилов

« 15 » декабря 2015 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

(наименование дисциплины)

Направление подготовки	38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Профиль/профиль программа подготовки	КОММЕРЦИЯ
Уровень высшего образования	БАКАЛАВРИАТ
Форма обучения	ЗАОЧНАЯ 2014

	Трудоемкость зач. ед, час	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
9	4 ЗЕ/144	4	4		109	Экзамен (27)
Итого	4 ЗЕ/144	4	4		109	Экзамен (27)

Владимир 2015

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Коммерция и технология торговли» является приобретение теоретических знаний и практических умений и навыков в области коммерции и технологии торговли.

Задачами дисциплины являются:

- освоение методов организации коммерческой деятельности торгового предприятия;
- освоение методов организации технологических процессов торгового предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях, ознакомление с практическим опытом ведения коммерческих операций и умением определять их результативность;
- знакомство с новейшими достижениями в области организации и технологии операций на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- формирование способности принимать логически и экономически правильные решения в области организации и технологии торговли.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерция и технология торговли» относится к дисциплинам по выбору блока базовых дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Процесс изучения дисциплины «Коммерция и технология торговли» направлен на формирование у студентов навыков осуществления коммерческой и технологической деятельности в торговых предприятиях. Изучение данного курса опирается на знания студентов, полученные при изучении дисциплин: «Экономика торговли», «Логистика», «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование предприятий торговли». Знания, умения и навыки, приобретенные в результате изучения дисциплины «Коммерция и технология торговли» позволяют студентам свободно ориентироваться и прочно усваивать знания в дальнейшей научно-практической и общественной деятельности.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общепрофессиональных компетенций:

- ОПК-3 (умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов);
- ОПК-5 (готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной) и проверять правильность ее оформления).

Выпускник должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- ПК-7 (способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- действующее законодательное и нормативное обеспечение при организации торгово-технологических процессов, связанные с этим проблемы и пути их решения (ОПК-3);
- техническую документацию, необходимую для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления) (ОПК-5).

2) Уметь:

- определять потребности предприятия при планировании материально-технического обеспечения (ПК-7);
- разрабатывать план закупок материальных ресурсов (ПК-7);
- осуществлять выбор деловых партнеров с учетом определенных критериев и управлять товародвижением (ПК-7);
- составлять и анализировать договоры купли-продажи потребительских товаров (ОПК-3).

3) Владеть:

- навыками работы с нормативными и правовыми актами (ОПК-3);
- навыками работы с техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности (ОПК-5);
- способностью планирования и организации коммерческих и торгово-технологических операций (ПК -7).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часов.

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)					Объем учебной работы с применением интерактивных методов (в часах/%)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	СРС	КП/КР		
1.	Основы построения процесса товародвижения	9					13			
2.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	9					12			
3.	Договоры в торговле	9					12			
4.	Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров	9		2			12		1/50	
5.	Организация коммерческой работы по продаже товаров	9			2		12		1/50	
6.	Организация биржевой торговли и торговли на аукционах	9					12			
7.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	9		2			12		1/50	
8.	Организация торгово-технологического	9			2		12		1/50	

	процесса в магазине и обслуживания покупателей								
9.	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	9				12			
Итого			4	4		109		4/50	Экзамен (27)

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Основы построения процесса товародвижения

Понятие и сущность организации и технологии торговли. Роль и задачи дисциплины в интенсификации торгово-технологических процессов, повышении качества и эффективности торговли, использовании достижений научно-технического прогресса. Понятие и сущность процесса товародвижения. Торгово-технологический процесс, особенности его организации и управления.

Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности. Роль научно-технического прогресса в интенсификации торговли и повышении её эффективности. Экономические и социальные факторы научно-технического прогресса в торговле.

Тема 3. Договоры в торговле

Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров: содержание договора, коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки, имущественная ответственность, изменение и расторжение договора поставки. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров.

Тема 4. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам товаров

Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация и критерии выбора поставщика. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров. История возникновения и развития ярмарочной торговли. Значение и виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарки. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупке товаров. Мелкооптовые магазины-склады.

Тема 5. Организация коммерческой работы по продаже товаров

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация хозяйственных связей. Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Тема 6. Организация биржевой торговли и торговли на аукционах

Товарная биржа как элемент рыночного механизма. Цель создания товарной биржи. Основные задачи и функции товарной биржи. Органы управления и структурные

подразделения товарной биржи. Виды биржевых сделок. Купля-продажа реального товара. Фьючерсные сделки.

Сущность и виды торгов. Аукционы и конкурсы. Особенности устройства помещений для организации и проведения аукциона. Управление аукционом. Подготовка аукциона. Преаукционная выставка товаров. Порядок представления товаров на аукционе. Аукционные торги. Оформление аукционной сделки и расчеты за приобретенный товар. Формирование и распределение аукционной выручки. Ответственность сторон, участвующих в аукционе.

Тема 7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах. Жизненный цикл товара.

Тема 8. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Принципы организации торгово-технологического процесса в магазине. Размещение товаров в торговом зале. Требования к выкладке товаров на торговом оборудовании и в таре-оборудовании. Технология продажи товаров в магазине. Содержание операций по продаже товаров на основе самообслуживания. Продажа товаров с открытой выкладкой и по образцам. Продажа товаров по предварительным заказам населения.

Тема 9. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

Сущность лизинга, его развитие в России. Правовое регулирование лизинговых операций. Участники лизинговой сделки. Виды лизинга. Порядок заключения договора лизинга. Права и обязанности сторон по договору лизинга. Состав инвестиционных затрат. Вознаграждение лизингодателя. Лизинговые платежи.

Понятие факторинга и его роль в коммерческой деятельности. Виды факторинговых услуг. Сфера использования франчайзинга. Механизм франчайзинговых отношений. Права и обязанности сторон. Субфранчайзинг. Экономические основы франчайзинга.

Перечень тем практических занятий

Тема 5. Организация коммерческой работы по продаже товаров

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Правила работы розничных торговых предприятий. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила работы продовольственных рынков. Закон РФ «О защите прав потребителей»;

Тема 8. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Факторы, влияющие на содержание торгово-технологического процесса в магазине. Принципы и требования к размещению товаров в торговом зале магазина. Размещение товаров в магазинах самообслуживания. Особенности выкладки отдельных видов товаров. Прогрессивные методы продажи товаров и их социально-экономическое значение.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Лекционный материал должен иметь проблемный характер и отражать профиль подготовки слушателей. На лекциях излагаются основные теоретические положения по изучаемой тематике. В процессе изложения всего лекционного материала по всем темам изучаемой дисциплины применяются информационно-коммуникационные технологии. По каждой теме лекционного материала разработаны презентации, которые предоставлены в электронном виде.

Практические занятия проводятся методом группового упражнения, оперативной тренировки, индивидуальных упражнений и последующим обсуждением их решений. Практические занятия по дисциплине ведутся в форме активного обучения и нацелены на закрепление и углубление теоретических знаний студентов, полученных на лекциях и в процессе самостоятельного изучения специальной литературы. Так же используются:

- *опережающая самостоятельная работа* – изучение студентами нового материала до его изложения преподавателем на лекции и других аудиторных занятиях;

- *компьютерные информационные технологии* – применение компьютеров для доступа к Интернет-ресурсам, использование обучающих программ с целью расширения информационного поля, повышения скорости обработки и передачи информации, обеспечения удобства преобразования и структурирования информации для трансформации её в компетенции;

- *case-study* – анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности и поиск вариантов лучших решений;

- *проблемное обучение* – стимулирование студентов к самостоятельной «генерации» знаний, умений и навыков, необходимых для решения конкретной проблемы;

- *контекстное обучение* – мотивация студентов к усвоению знаний путем выявления связей между конкретным знанием и его применением;

- *обучение на основе опыта* – активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации его собственного опыта с предметом изучения.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студента (вне аудитории)

Самостоятельная работа студентов призвана сформировать у него такие знания, умения и навыки, которые способствуют становлению научно подготовленного специалиста, квалифицированно и ответственно выполняющего на практике свои профессиональные обязанности.

В связи с этим, студент выполняет следующие виды самостоятельной работы:

1. *Подготовка к лекциям.* Студент должен иметь потенциальный запас знаний по теме будущей лекции. Для этого необходимо:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;

- изучить категории и понятия, которые будут использованы в лекции;
- ознакомиться с дискуссионными проблемами будущей лекции;
- подготовить вопросы, требующие разъяснения или объяснения в ходе изложения лекции.

2. *Подготовка к практическим занятиям.* Практическое занятие – одна из широко применимых форм изучения учебного материала, заключающаяся в организованном обсуждении поставленных вопросов. На них обучающиеся углубляют, систематизируют и закрепляют знания, полученные на других видах занятий и в ходе самостоятельной работы. Подготовка к практическим занятиям предполагает:

- изучение материалов лекций, учебников, учебных пособий, первоисточников и материалов в электронных средствах информации;
- формирование умения выделять проблемные вопросы, отвечать по существу на поставленный вопрос, как в плане практического занятия, так и в индивидуальном задании студенту;
- формирование умения обобщать изучаемый материал, а также строить достаточно убедительные и аргументированные, обоснованные выводы;
- выработка навыков самостоятельного поиска научной информации, умения составлять библиографию или список литературы по теме, умения цитировать первоисточники по изучаемой проблеме, которые необходимы при составлении докладов, эссе, презентаций проектов и других видов сообщений.

3. *Самостоятельная работа при подготовке к различным формам промежуточного контроля знаний.*

- осмысление и систематизация знаний, полученных на лекциях, практических занятиях, в ходе самостоятельной работы;
- знакомство с вопросами для самоконтроля и их уяснение;
- обращение к ранее изученным материалам по курсу;
- выделение непонятных вопросов и обращение за консультацией к преподавателю.

Изучение данной дисциплины предполагает выполнение следующих видов самостоятельной работы студентов:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- выполнение тестовых заданий;
- самостоятельное решение задач;
- изучение основной и дополнительной литературы.

Темы, вынесенные на самостоятельное изучение

Тема 1. Основы построения процесса товародвижения

Понятие и сущность организации и технологии торговли. Основы построения процесса товародвижения. Торгово-технологический процесс, особенности его организации и управления. Факторы, влияющие на организацию и технологию процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Роль посредников в организации товародвижения. Основные направления повышения эффективности товародвижения и снижения затрат на его организацию в рыночных условиях.

Тема 2. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности. Основные направления и пути использования достижений научно-технического прогресса в торговле.

Тема 3. Договоры в торговле

Содержание ГК РФ по регулированию хозяйственных связей в торговле (виды договоров). Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров: Разработка и согласование спецификации, Составление протокола разногласий к договору поставки. Учет выполнения договоров поставки

Тема 6. Организация биржевой торговли и торговли на аукционах

Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Виды товарных бирж. Порядок создания товарной биржи. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.

Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Управление аукционом. Оформление аукционной сделки и расчеты за приобретенный товар. Ответственность сторон, участвующих в аукционе.

Тема 9. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

Сущность лизинга, его развитие в России. Внутренний и международный лизинг. Содержание договора лизинга. Исполнение договора лизинга. Экономические основы лизинга. Меры государственной поддержки деятельности лизинговых компаний.

Сущность франчайзинга и история его развития. Виды франчайзинга: товарный франчайзинг, деловой и производственный. Правовое регулирование франчайзинга в России. Содержание договора коммерческой концессии.

Контрольные вопросы для оценки качества освоения дисциплины

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Понятие и сущность процесса товародвижения
2. Факторы, влияющие на организацию и технологию процесса товародвижения
3. Принципы рационального построения процесса товародвижения
4. Правила работы предприятий розничной торговли
5. Организация приемки товаров по количеству в магазине
6. Организация приемки товаров по качеству в магазине
7. Организация и технология хранения товаров в магазине
8. Товарные потери в магазине
9. Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине
10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина
11. Методы продажи, применяемые в розничной торговле
12. Услуги розничной торговли и требования, предъявляемые к ним
13. Внемагазинные формы продажи товаров, их характеристика
14. Защита прав потребителей в Российской Федерации
15. Правила продажи отдельных видов товаров, их основное содержание и контроль над соблюдением
16. Правила особых видов торговли и их характеристика
17. Понятие, сущность и содержание коммерческой работы. Роль и задачи развития

- коммерческой работы на современном этапе. Развитие коммерческой деятельности в России.
18. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Роль Гражданского кодекса РФ в регулировании хозяйственных связей.
 19. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли – продажи.
 20. Договор поставки товаров: значение, содержание договора, порядок заключения и расторжения.
 21. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.
 22. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.
 23. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров.
 24. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
 25. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа.
 26. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров.
 27. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров.
 28. Мелкооптовые магазины-склады («Кеш энд керри»).
 29. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.
 30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
 31. Формы и методы оптовой продажи товаров.
 32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
 33. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
 34. Сущность и роль стимулирования сбыта товаров в коммерческой деятельности.
 35. Организация биржевой торговли: сущность, порядок создания товарных бирж, их структура.
 36. Виды биржевых сделок.
 37. Организация торговых операций на бирже.
 38. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона.
 39. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте.
 40. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров в оптовых и розничных торговых предприятиях.
 41. Управление товарными запасами в торговых предприятиях.
 42. Понятие, сущность и виды лизинга (финансовой аренды). Экономические основы лизинга.
 43. Правовое регулирование лизинговых операций. Содержание договора лизинга, порядок его заключения и исполнения.
 44. Сущность, виды и экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России.
 45. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия и их характеристика.

Вопросы и задания для контроля самостоятельной работы студента по дисциплине «Коммерция и технология торговли»

Письменный опрос

Письменный опрос является неотъемлемой частью учебного процесса и призван закрепить и упорядочить знания студента, полученные на занятиях и самостоятельно.

Из предложенных ниже вопросов преподавателем формируются девять вариантов, для письменного ответа студентами.

1. Дайте определение сущности коммерческой деятельности.
2. Какова структура рынка товаров в зависимости от их использования?
3. Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров и услуг.
4. Факторы, влияющие на уровень коммерческих рисков.
5. Правила поведения в кризисной ситуации.
6. Какие требования предъявляются к качеству информации?
7. Раскройте содержание коммерческой деятельности торгового предприятия.
8. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
9. Назовите принципы построения коммерческой деятельности торгового предприятия в условиях рынка.
10. Функции коммерческих рисков и потери, связанные с риском.
11. Расчет вероятности наступления рискованного события.
12. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в торговом предприятии?
13. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности торгового предприятия?
14. Дайте определение товарного рынка с позиции коммерческой направленности деятельности торгового предприятия.
15. Методы определения и способы снижения коммерческого риска.
16. Понятие коммерческого риска и рискованной ситуации.
17. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.
18. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?
19. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключаяющие ее утечку.
20. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?
21. Каков порядок открытия счетов в банке?
22. Опишите роль невербальных коммуникаций при проведении деловой беседы?
23. Какой стиль делового общения, на ваш взгляд наиболее приемлем при организации эффективных бизнес-коммуникаций?
24. Рассмотрите возможность использования техники NLP и др. техник построения коммуникаций при проведении переговоров.
25. Какие условия необходимо учитывать при установлении прямых хозяйственных связей?
26. Какова суть посреднических услуг, выполняемых агентом по поручению принципала?
27. Что такое оферта и акцепт?

28. Что является существенными условиями договора?
29. Как должна быть организована сохранность денег в помещении кассы?
30. Охарактеризуйте формы безналичного расчета.
31. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей и их эффективность?
32. В чем заключается сущность комиссионной и консигнационной форм продаж товаров?
33. В каких формах функционируют торгово-посреднические фирмы на российском товарном рынке?
34. Каков порядок заключения договора?
35. Перечислите и охарактеризуйте основные виды договоров, применяемых в торговле.
36. Раскройте порядок кредитования юридических и физических лиц в банке.
37. Какими государственными правовыми актами регулируются хозяйственные связи в торговле?
38. Рассмотрите особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров.
39. Каковы особенности коммерческих условий государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд?
40. Каков порядок заключения или расторжения договора?
41. Что такое неустойка и в чем она может выражаться? Каковы особенности расчетов в иностранной валюте?
42. С какой целью организуется на предприятии касса?
43. Дайте определение понятия хозяйственных связей в торговле.
44. Какова роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России?
45. В какой форме может быть заключен договор?
46. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
47. Какими документами оформляют поступление выдачи денег из кассы?
48. В чем особенности каждой из форм безналичных расчетов?
49. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации (сбыта) продукции.
50. В чем заключается правовое регулирование лизинга в РФ.
51. Недостатки международной концессии - франчайзинга для его участников.
52. Какова роль удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности?
53. Какие основные экономические показатели характеризуют эффективность складского хозяйства торгового предприятия?
54. Проанализируйте стили делового общения
55. В чем заключается механизм лизинговой сделки и каковы этапы заключения лизинговых сделок?
56. Раскройте функции международных лизинговых операций и роль конвенции о международном лизинге.
57. Правовое регулирование франчайзинга в России
58. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.
59. Объясните, почему прибыль торгового предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.
60. Организация деловой беседы.
61. Перечислите виды лизинга.

62. Преимущества международной концессии - франчайзинга для его участников.
63. Дайте определение понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия
64. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?
65. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего?
66. Отличия разговора с клиентом по телефону от личной беседы
67. Раскройте методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе.
68. Сущность и виды франчайзинга.
69. Из каких элементов складывается технология определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?
70. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода торгового предприятия?
71. Почему для оценки коммерческой деятельности предприятия нельзя обойтись одним показателем - уровнем прибыли?
72. Этапы проведения переговоров.

Варианты ситуативных задач

Задача № 1. На станцию Ростов-Товарная 12 апреля в адрес супермаркета «Окей» пришел вагон с минеральной водой «Ессентуки» от ООО «Ессентукский природопользовательный комбинат» г. Ессентуки. Через три дня представитель супермаркета с доверенностью прибыл на Ростов Товарная за товаром. При оформлении документов на станции на получение товара железная дорога потребовала заплатить пеню за простой вагона. При осмотре вагона было обнаружено нарушение целостности вагона.

1. Сделайте вывод о правильности предъявления претензии железной дорогой
2. Каков порядок и последовательность приемки вагона?
3. Кому будет предъявлена претензия, если в вагоне, при этой ситуации, будет обнаружена недостача и ее документальное оформление?

Задача № 2. При покупке коньяка «Московский» в магазине «Продукты» покупатель попросил предъявить ему лицензию на право продажи алкогольной продукции и сертификат на этот коньяк. Продавец отказал покупателю, мотивируя тем, что он не вправе предоставлять эту информацию.

1. Укажите нормативные документы, на основании которых будет решаться данная ситуация
2. Сделайте вывод о действиях работника магазина
3. Охарактеризуйте особенности реализации алкогольной продукции.

Задача № 3. В магазин «Продукты» обратился покупатель, чтобы ему заменили 3 пачки киселя «Ягодный», т.к. при покупке он не заметил, что у него просрочен срок реализации и представил кассовый чек. Продавец отказал покупателю мотивируя тем, что продовольственные товары не обмениваются. Покупатель потребовал книгу отзывов и предложений, в чем ему также было отказано.

1. Укажите документы на основании которых решается данная ситуация
2. Сделайте вывод о действиях работников магазина
3. Укажите порядок решения данных вопросов в соответствии с нормативными документами.

Задача № 4. По договору поставки в адрес Сальской оптовой базы поступили консервы рыбные в ассортименте от компании «Дальневостокрыба». В договоре было указано, что приемка по количеству осуществляется в течение 7 суток со дня поступления. На оптовой базе приемку осуществляли по инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» П-6 и закончили приемку через 9 дней. При приемке оказалась недостача, о которой в соответствии с инструкцией сообщили поставщику. Он отказался от претензии

1. Какие нормативные документы должны быть использованы при решении данной ситуации?

2. Охарактеризовать порядок приемки товаров по количеству

3. Сделать вывод по данной ситуации.

Задача № 5. По договору поставки в адрес Ростовского «Рыбкоопа» прибыл товар, конфеты в ассортименте, от Московской фабрики «Ротфронт» развесные, упакованные в картонные ящики. В договоре указано, что приемка осуществляется в соответствии с Инструкцией «О приемке товаров производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» П-7. При приемке обнаружена недостача. Был вызван представитель поставщика. Он не прибыл.

1. Каков порядок вызова представителя поставщика и почему он важен при приемке?

2. Охарактеризуйте действия работников магазина при приемке товаров в данной ситуации.

3. Оформление данной приемки и ее утверждение.

Задача № 6. В магазин «Продукты» доставили хлебобулочные изделия в машине «Жигули» для перевозки пассажиров в тканевых мешках навалом, в багажнике, водитель был без спецодежды. Покупатель оказавшись этому свидетель сделал замечание. Работники магазина ответили, что доставка организована по правилам.

1. В каких нормативных документах указаны требования к водителям-экспедиторам?

2. Сделать вывод по данной ситуации.

Задача № 7. Сотрудник управления «Роспотребнадзора» предъявил директору магазина «Колбасы» направление на проверку правил хранения товаров и свое служебное удостоверение. Директор предложил ему санитарную одежду и пройти в помещение для хранения. Проверяющий отказался от санитарной одежды мотивируя тем, что он не работник магазина. Директор не пустил его в помещение, возникла конфликтная ситуация.

1. Какими нормативными документами следует пользоваться при решении данной ситуации?

2. Сделать вывод по действиям сотрудника «Роспотребнадзора» и директора магазина.

3. Охарактеризовать права директора магазина при проведении мероприятия по контролю.

Задача № 8. На станцию Ростов Товарная, в адрес фирмы «Мега-Дон» пришел железнодорожный контейнер с кондитерскими изделиями. При осмотре контейнера представителем фирмы, было обнаружено, что на контейнере сорвана пломба.

1. Каков порядок приемки товаров, поступивших в контейнерах?

2. Сделайте вывод по данной ситуации.

3. Кому будет предъявлена претензия, если в контейнере, при этой ситуации, будет обнаружена недостача и ее документальное оформление?

Вопросы для самоконтроля

1. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Развитие коммерческой деятельности в России.
2. Методы исследования коммерческой деятельности на рынке товаров.
3. Стратегическое и оперативное планирование коммерческой деятельности торгового предприятия.
4. Организационная структура коммерческой службы торговых предприятий.
5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
6. Понятие инфраструктуры товарных рынков и её роль в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Этика и психология в коммерческой деятельности. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
8. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
9. Понятие коммерческой информации, источники ее получения и способы защиты.
10. Коммерческая тайна, ее содержание и обеспечение защиты.
11. Товарные знаки и их роль в коммерческой деятельности.
12. Формы и методы коммерческих расчетов между поставщиками и покупателями.
13. Понятие, функции, задачи рекламы.
14. Средства печатной рекламы, их характеристика.
15. Реклама в прессе, ее характеристика.
16. Радиореклама, ее характеристика.
17. Телевизионная реклама, ее характеристика.
18. Наружная реклама, ее характеристика.
19. Витрины как средство рекламы.
20. Рекламная выкладка товаров в современных магазинах.
21. Требования к устной рекламе и пропаганде товаров со стороны работников магазинов.
22. Методы определения психологического воздействия и экономической эффективности торговой рекламы.
23. Рекламные службы в торговле, их задачи и функции, организационное построение рекламных служб.
24. Фирменный стиль и его составные элементы.
25. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
26. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы.
27. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.
28. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль.
29. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.
30. Понятие факторинга и его роль в коммерческой деятельности. Виды факторинговых услуг.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: "Дашков и К", 2013. - 500 с. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN978539404185.html>
2. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли: Учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К°, 2014. - 692 с. <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785394011290-SCN0001.html>
3. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции: современные методики расчетов : монография / Д.В. Боровинский, В.В. Куимов ; Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2014. - 172 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364553>
4. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - М.: "Дашков и К°", 2012. - 688 с. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011450.html>

б) дополнительная литература:

1. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394>
2. Блюм, М.А. Основы использования средств рекламы в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, Н.В. Молоткова- Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 161 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277598>
3. Блюм, М.А. PR-технологии в коммерческой деятельности / М.А. Блюм, Н.В. Молоткова, М.Ю. Яковлева ; - Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. - 105 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=277780>
4. Пособие для продавца продовольственных товаров / О. В. Памбухчиянц. - 4-е изд. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 316 с. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394022340.html>

в) периодические издания

«Практика торговли» - <http://www.torg.spb.ru>

«Деловая пресса» <http://www.businesspress.ru> — архив изданий сервера;

г) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

<http://www.consultant.ru> — справочная правовая система «КонсультантПлюс»

<http://www.garant.ru> — информационно-правовой портал «Гарант»;

<http://www.nta-rus.com> — Национальная торговая ассоциация;

<http://www.rbc.ru> — РосБизнесКонсалтинг

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебный процесс по дисциплине обеспечен всеми необходимыми материально-техническими ресурсами:

1. Лекционная аудитория, оснащенная мультимедиа-проектором
2. Аудитории для проведения практических занятий, отражающих научную и прикладную проблематику данного курса.
3. Библиотека ВлГУ.

Примечание: В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочую программу составил К. И. К. Краснова М.В.

руководитель отдела персонала Истратова О. В. _____

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьес О.Б. _____

Председатель комиссии Полоцкая О.П. _____