

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ГОУ ВПО ВГУ)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА

ПРАКТИКУМ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»
ДЛЯ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ 080200 «МЕНЕДЖМЕНТ»

ВСЕХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ

ВОРОНЕЖ – 2011

Тематический план и сетка часов дисциплины для д/о

№ п/п	Название темы	Лекции (час.)	Практич. занятия (час.)	Самост. работа (час.)	Формы текущего контроля
1.	Коммерческая деятельность: сущность, роль и задачи развития на современном этапе.	4	2	6	Тестирование на культуру предпринимательства.
2.	Психология и этика коммерческой деятельности.	2	1	6	Опрос, тестирование, решение и проверка психологических мини-ситуаций.
3.	Коммерческая информация и ее защита.	2	1	6	Опрос, тестирование, доклады-сообщения.
4.	Организация хозяйственных связей в торговле.	4	2	5	Опрос, тестирование. Решение и проверка задач.
5.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товара.	4	2	5	Опрос, тестирование.
6.	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.	4	2	6	Опрос, тестирование. Доклады
7.	Организация биржевой торговли и торговли на аукционах.	4	2	5	Работа с кейсами, опрос.
8.	Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах.	4	2	5	Опрос, работа с кейсами. Тестирование, доклады.
9.	Использование маркетинговых подходов в коммерческой деятельности.	4	2	5	Опрос. Доклады.
10.	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров.	4	2	5	Опрос, решение и обсуждение кейса. Итоговый тест по всем темам.
	Итого: 108	36	18	54	

Тема 1. Коммерческая деятельность: сущность, роль и задачи развития на современном этапе

Лекционные вопросы: Понятие и сущность коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе. Коммерческий риск и способы его уменьшения. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение. Сущность и оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Краткий лекционный курс темы.

Коммерческими действиями можно признать все покупки товаров, совершаемые или в целях их последующей продажи в том же виде, или после их обработки и доведения до необходимых свойств, кондиций и качества, или даже просто в целях сдачи их в аренду, напрокат. Коммерческим можно назвать предприятие, деятельность которого состоит как в добыче, производстве, так и просто в покупке и последующей продаже с целью получения в конечном итоге дохода.

Таким образом, вид предприятия определяется принципиальным содержанием и характером его деятельности: торговое предприятие; производственное предприятие.

Суть и принципиальное преимущество подобного определения заключаются в подчеркивании и усилении значения коммерческой деятельности предприятия, являющейся важнейшей составляющей всей системы его функциональной деятельности в условиях рыночной экономики.

Коммерция (от лат.) – торговля, однако надо иметь ввиду, что термин «торговля» имеет двоякое значение, в одном случае, самостоятельная отрасль народного хозяйства, в другом торговые процессы, направленные на осуществление актов купли продажи товаров.

В широком смысле под коммерцией понимается любая деятельность, направленная на получение прибыли, объектом коммерческой деятельности являются коммерческие процессы – это процессы, связанные со сменой форм стоимости, т.е. с куплей и продажей товаров, к коммерческим процессам относят и такие торговые процессы, которые обеспечивают нормальное осуществление актов купли-продажи:

- 1) изучение покупательского спроса;
- 2) организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями;
- 3) оптовые закупки и продажи товаров;
- 4) рекламирование товаров.

Коммерческая деятельность является составной частью предпринимательства. Из всех видов предпринимательской деятельности только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью.

Таким образом, *коммерческая работа в сфере товарного обращения* – это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров в целях удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Основными функциями коммерческой деятельности являются:

1. Изучения спроса населения.
2. Выявление источников поступления товаров, поставщиков.
3. Разработка и предоставление заявок и заказов на поставку товаров.
4. Заключение договоров поставки и контроль за их исполнением.
5. Воздействие на поставщиков в изменение ассортимента и качества товаров.
6. Организация оптовой продажи товаров.
7. Формирование торгового ассортимента.
8. Организация торгового обслуживания населения.
9. Управление товарными запасами.
10. Рекламная и информационная работа на всех этапах товародвижения.
11. Обобщение информации о конъюнктуре рынка.

В современных условиях коммерческая деятельность строиться на основе принципа полного равноправия партнёров, на основе хозяйственной самостоятельности поставщиков и покупателей, строгой материальной и финансовой ответственности сторон за выполнение принятых обязательств.

Рыночные условия хозяйствования способствовали появлению нового типа коммерческих отношений между поставщиками и покупателями товаров, открыли широкий простор инициативе и самостоятельности торговых работников. Без этих качеств в современных условиях нельзя успешно осуществлять коммерческую работу.

В странах с развитой рыночной экономикой в коммерческой деятельности очень высоко ценится коммерческая инициатива, предприимчивость, искусство продать товар. Успешно осуществлять коммерческую деятельность в сложных и многообразных условиях рыночных отношений смогут лишь хорошо подготовленные высококвалифицированные кадры коммерческих работников торговли, прошедшие глубокую подготовку или повышение квалификации в области современной организации и технологии коммерческой работы, маркетинга, менеджмента.

При рыночной экономике качество коммерческой работы зависит, прежде всего, от умения активно изыскивать товары, реализуемые в порядке свободной продажи, заинтересовать промышленные или сельскохозяйственные предприятия, кооперативы, лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, в изготовлении нужных населению товаров. Для выполнения этих задач коммерческим работникам необходимо хорошо знать свой экономический район и его природные богатства, реально оценивать состояние промышленности, сельского хозяйства, производственные возможности и ассортимент изделий, вырабатываемых предприятиями региона.

На современном этапе коммерческая работа торговых организаций и предприятий должна способствовать расширению сферы

внешнеэкономической деятельности с использованием различных форм экономико-финансовых связей (бартер, клиринг, расчеты в свободно конвертируемой валюте и др.).

Повышение уровня коммерческой работы требует постоянного совершенствования ее технологии, и особенно использования новой техники управления, АСУ, автоматизированных рабочих мест (АРМ) коммерческих работников, компьютеризации управления коммерческими процессами, в том числе оптовой и розничной продажи товаров.

В условиях экономической свободы субъектов, коммерческая деятельность предполагает: владение капиталом и умение управлять финансами, ориентация на получение максимально возможной прибыли и наиболее выгодные способы её капитализации, умение управлять коммерческим риском, полное равноправие партнёров, однако свобода коммерческих взаимоотношений может ограничиваться факторами внешней среды, коммерческой тайны и другими объективными и субъективными факторами.

Для достижения поставленной коммерческой деятельностью задач необходимо руководствоваться следующими принципами:

1. Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга.
2. Гибкость коммерции, её направленность постоянно меняющихся требований рынка.

3. Умение видеть коммерческие риски, коммерческий риск – это возможные убытки. Причины:

- ухудшение финансового положения;
- заключение рискованной сделки;
- нечестность и некомпетентность работников;
- невыполнение договорных обязательств контрагентами;
- выделение приоритетов. Предполагается постоянное изучение и знание всех деталей коммерческой деятельности.

4. Проявление личной инициативы. От каждого человека работающего в сфере коммерции, которая определяется не только личностными характеристиками, но и культурой труда. Если личностные характеристики формируют основу деловых качеств коммерсанта, то под культурой труда подразумевается определённый уровень общей организации труда, переход на более эффективные методы и приёмы работы с коллегами и подчинёнными.

5. Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по сделкам.

6. Нацеленность на получение максимально возможной прибыли.

Виды коммерческих организаций:

1. Хозяйственные товарищества и общества:

- полные товарищества;
- товарищества на вере;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерные общества (ОАО, ЗАО);