

УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Тамбовское областное государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение «Многоотраслевой колледж»

Жулидов С.И.

Организация коммерческой деятельности

Схемы и таблицы

Учебно-методическое пособие ПМ.01 «Организация и управление
торгово-сбытовой деятельностью» МДК.01.01 «Организация
коммерческой деятельности» по специальности 38.02.04
«Коммерция (по отраслям)»

Моршанск 2017

С.И. Жулидов - Организация коммерческой деятельности. Схемы и таблицы. – ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж», 2017, 95с.

Составитель: С.И. Жулидов – преподаватель высшей квалификационной категории ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж»

Рецензенты:

начальник отдела торговли и защиты прав потребителей по экономической политике и инвестиционной деятельности администрации города О.А. Челмодеева;

преподаватель высшей квалификационной категории ТОГБПОУ «Многоотраслевой колледж» Н.В Матырская

Аннотация

Настоящее учебно-методическое пособие создано в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности «Коммерция (по отраслям)», ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»

Пособие содержит схемы, таблицы по темам МДК.01.01, сопровождаемые объяснительным текстом. Схемы позволяют рассматривать материал на теоретическом и практическом уровне в их единстве, что обеспечивает возможность увидеть структуру изучаемой проблемы, ее логические связи, теоретические подходы, а, следовательно, обеспечивает более глубокое изучение МДК.01.01.

Пособие может использоваться для самостоятельной работы над программным материалом, в подготовке к лекциям, семинарам, зачетам и экзаменам.

Может быть использовано практическими работниками, повышающими деловую квалификацию в различных системах обучения, студентов, колледжей.

Пособие составлено в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности «Коммерция (по отраслям)». В нем отражен, обобщен передовой опыт и научные достижения в решении задач, стоящих перед отраслью на современном этапе.

Рассмотрено

Предметной (цикловой) комиссией
общепрофессиональных и специальных
социально-экономических дисциплин
протокол № _____ «_____» _____ 2017 г.
Председатель предметной (цикловой)
комиссии _____ Г.А. Катюхина

Содержание

Аннотация	2
Предисловие	4
Введение. Предмет, цели и задачи МДК 01.01, межпредметные связи	6
Тема 1. Содержание коммерческой деятельности	8
Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	12
Тема 3. Коммерческие службы организации	21
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	31
Тема 5. Технологический процесс коммерческой деятельности	35
Тема 6. Установление хозяйственных связей	41
Тема 7. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	48
Тема 8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	66
Тема 9. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	77
Тема 10. Управление товарными запасами и потоками	79
Тема 11. Предпринимательские риски и успех	81
Заключение	91
Литература	92

Предисловие

Коммерческая деятельность представляет наиболее важное направление в работе предприятий, функционирующих в условиях рыночных экономических отношений. Качество и своевременность выполнения предприятиями своих коммерческих функций в каждый момент времени определяет эффективность хозяйственной деятельности, скорость развития, а иногда и сам факт их существования. Это свидетельствует о важности и актуальности вопросов коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность имеет место всегда, когда происходит процесс купли-продажи, что способствует развитию товарно-денежных отношений во всех звеньях сложного экономического комплекса страны. Эта деятельность представляет собой один из важнейших элементов управления экономическими отношениями. Они возникают между хозяйствующими субъектами во всех сферах экономики в процессе обмена товарами, услугами, ноу-хау, средствами производства, техникой, сырьем и т.д.

Коммерческий успех любой организации определяется выбранной тактикой и стратегией ценообразования. Ее доход зависит от количества проданного товара, правильного выбора метода ценообразования и ряда других факторов.

Поэтому рыночная экономика требует появления нового типа работника – инициативного, предприимчивого, самостоятельного в принятии решений. А для этого необходимо знать и разбираться в системе хозяйственных связей, вариантах поиска ресурсов, проблемах ценообразования и снижения рисков, организации сбыта и торговли и т.п. Изучение разных аспектов коммерческой деятельности подразумевает рассмотрение вопросов, характеризующих спрос населения на товары и услуги, определение источников поступления товаров и организацию хозяйственных связей с производителями и поставщиками товаров, проведение различных коммерческих расчетов, анализ и оценку коммерческих рисков, информационное и страховое обеспечение.

Изучение коммерческой деятельности должно позволить овладеть основами рыночной системы хозяйствования, показать потенциальные возможности экономического роста в условиях усиливающейся конкуренции.

Главная цель пособия – способствовать развитию профессиональных навыков персонала, которые могли бы быть использованы для повышения эффективности работы предприятий и организаций. Для осуществления своей деятельности коммерсанту одновременно требуется организационные, экономические (правовые) знания. Этим и определяется содержание пособия.

В пособии раскрываются основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности, подробно рассматриваются те условия и факторы, которые оказывают на нее существенное влияние и определяют итоговые результаты. Отдельная тема посвящена участникам (субъектам) коммерческой деятельности: классификации предприятий, их организационно-правовой форме, структуре, основным чертам хозяйственных товариществ и акционерных обществ, коммерческих и некоммерческих предприятий, развитие сектора малого предпринимательства на территории РФ.

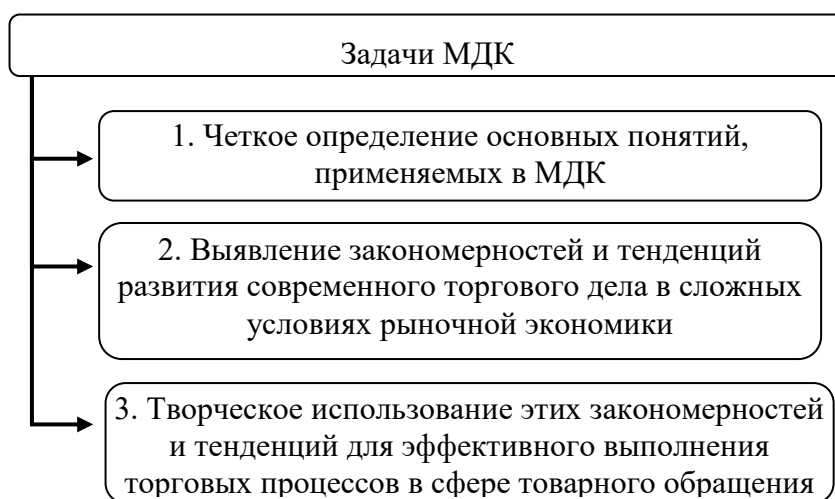
Большое внимание уделено вопросам государственного регулирования коммерческой деятельности, проблемам формирования ассортимента и управление товарными запасами. Рассмотрены правовые основы регулирования товарных связей, порядок заключения, исполнения, внесения изменений и расторжения договоров; транспортного обеспечения коммерческой деятельности. Разобраны основные виды и последовательность операций приема вагонных отправок грузов на станциях назначения.

Пособие предназначено для студентов учреждений среднего профессионального образования и разработано на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования «Коммерция (по отраслям)», в увязке с другими дисциплинами.

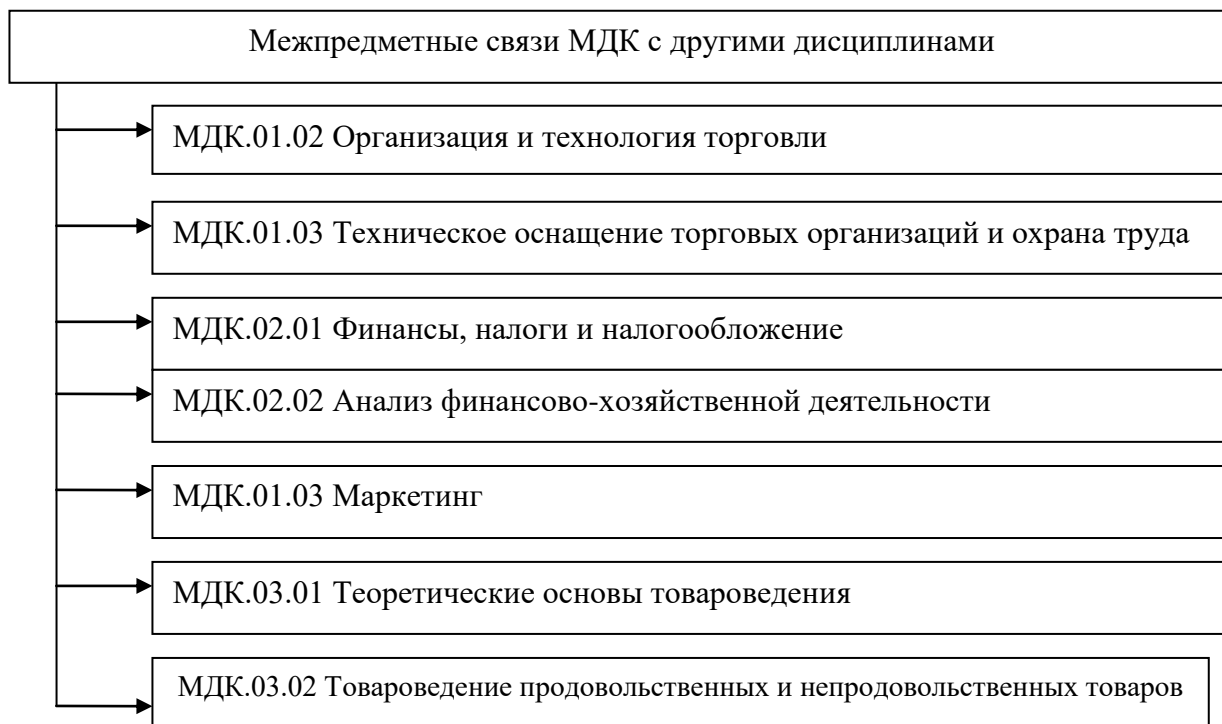
Введение. Предмет, цели и задачи МДК 01.01, межпредметные связи

Предметом МДК «Организация коммерческой деятельности» являются коммерческие операции, совершаемые на различных стадиях продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления

Цель МДК – дать студентам знания в области организации и технологии коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, а также привить им практические умения и навыки рациональной организации и технологии торговых процессов в различных звеньях товародвижения



Межпредметные связи



Основные понятия

Коммерция – слово латинского происхождения (commercium – торговля). Поэтому часто эти слова используются как синонимы

Коммерческая деятельность представляет собой совокупность последовательно выполняемых торгово-сбытовых и организационно-управленческих операций, которые осуществляются в процессе купли – продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли

Предпринимательство – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке

Тема 1. Содержание коммерческой деятельности

№ 1 Коммерческая деятельность: назначение, сущность, содержание

Назначение коммерческой деятельности заключается в доведении объектов купли-продажи от одного хозяйственного субъекта до другого и/или конечного потребления

Сущность. Коммерческая деятельность включает поиск, закупку конкретного товара, обеспечение его сохранности, транспортировку к месту продажи, подготовку, реализацию и послепродажное обслуживание, документальное оформление сделок. Таким образом, коммерческая деятельность охватывает завершающий этап, связанный со сбытом, перепродажей товаров и предоставлением услуг

Содержание коммерческой деятельности

Этап 1. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

- 1.1. Информация о спросе и конъюнктуре рынка
- 1.2. Информация об объемах и структуре производства и предложения
- 1.3. Информация о товаре
- 1.4. Информация о потребителе
- 1.5. Информация о конкурентах

Этап 2. Определение потребности в товарах

- 2.1. Определение емкости рынка, его сегментов
- 2.2. Обоснование объемов поставки и структуры ассортимента
- 2.3. Определение сроков поставки и размеров единовременных партий

Этап 3. Выбор партнеров для установления хозяйственных связей и каналов продвижения

- 3.1. Изучение источников поступления, поставщиков, их возможностей
- 3.2. Экономическое обоснование выбора поставщиков и оптимального варианта продвижения товара
- 3.3. Распределение между партнерами функций по продвижению товаров на рынок

Этап 4. Коммерческая деятельность по установлению хозяйственных связей между партнерами

- 4.1. Выбор формы хозяйственных связей
- 4.2. Разработка проекта договора
- 4.3. Переговорный процесс по согласованию условий договора
- 4.4. Подписание договора

Этап 5. Организация оптовых закупок товаров

- 5.1. Обоснование, отбор организационных форм закупок и поставщиков
- 5.2. Организация оптовых закупок
- 5.3. Документальное оформление закупок
- 5.4. Контроль исполнения договора

Содержание коммерческой деятельности

Этап 6. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров

- 6.1. Выбор формы оптовой продажи
- 6.2. Разработка и подписание договора поставки
- 6.3. Организация оптовой продажи
- 6.4. Документальное оформление оптовой продажи
- 6.5. Контроль исполнения договора поставки

Этап 7. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров

- 7.1. Изучение спроса покупателей
- 7.2. Формирование ассортимента товаров магазина
- 7.3. Восстановление заявок и заказов
- 7.4. Выбор форм и методов продажи
- 7.5. Стимулирование увеличения объемов продаж
- 7.6. Мерчендайзинг

Этап 8. Сервисное сопровождение

- 9.1. Отбор услуг, пользующихся спросом
- 9.2. Оказание услуг в предреализационный период
- 9.3. Услуги в период продажи товаров
- 9.4. Послепродажные услуги
- 9.5. Сервисное обслуживание

Этап 9. Управление товарными ресурсами

- 10.1. Определение размера и формирование товарных ресурсов
- 10.2. Поддержание товарных ресурсов в соответствии со спросом и требованиями рынка
- 10.3. Маневрирование, нормализация товарных запасов
- 10.4. Коммерческая деятельность по ускорению оборачиваемости товаров

№ 2. Составные элементы коммерческой деятельности

Цель коммерческой деятельности – максимизация выгоды (дохода, прибыли)

Задачи:

- совершенствование работы по изучению конъюнктуры рынка на основе маркетинговых исследований;
- формирование взаимовыгодных отношений с партнерами;
- повышение роли договоров поставки, укрепление договорной дисциплины;
- развитие прямых хозяйственных связей, повышение их эффективности;
- защита интересов потребителей, обеспечение их приоритета;
- внедрение прогрессивных методов оптовой и розничной торговли;
- совершенствование управления товарными ресурсами, формирование конкурентоспособного ассортимента;
- стимулирование сбыта товаров, сервисное обслуживание, оказание дополнительных услуг;
- своевременная и адекватная реакция на изменения, происходящие на рынке и др.

Принципы:

- соблюдение действующего законодательства;
- обеспечение необходимого уровня культуры обслуживания покупателей;
- оптимизация коммерческих решений;
- обеспечение эффективности деятельности

Объектом коммерческой деятельности на рынке являются: товары, материальная продукция, услуги, средства производства, ценные бумаги, компьютерные программы, недвижимость и т.п.

Субъектами, осуществляющими коммерческие операции выступают производственные, сбытовые и торговые организации, а также предприятия их сферы услуг

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности



КОММЕРЧЕСКИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

Полное товарищество — участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом

Товарищество на вере - наряду с полными товарищами имеются участники-вкладчики, которые несут риск убытков в пределах внесенных вкладов и не участвуют в предпринимательской деятельности

Общество с ограниченной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами, уставный капитал составляется из вкладов учредителей, которые несут риск убытков в пределах своих вкладов

Общество с дополнительной ответственностью — учреждается одним или несколькими лицами, участники солидарно несут субсидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости вкладов

Акционерное общество - уставный капитал разделен на акции, акционеры не отвечают по обязательствам общества, несут риск в пределах стоимости принадлежащих им акций

Производственный кооператив - объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на личном трудовом участии и паевых взносах

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам, долям, паям

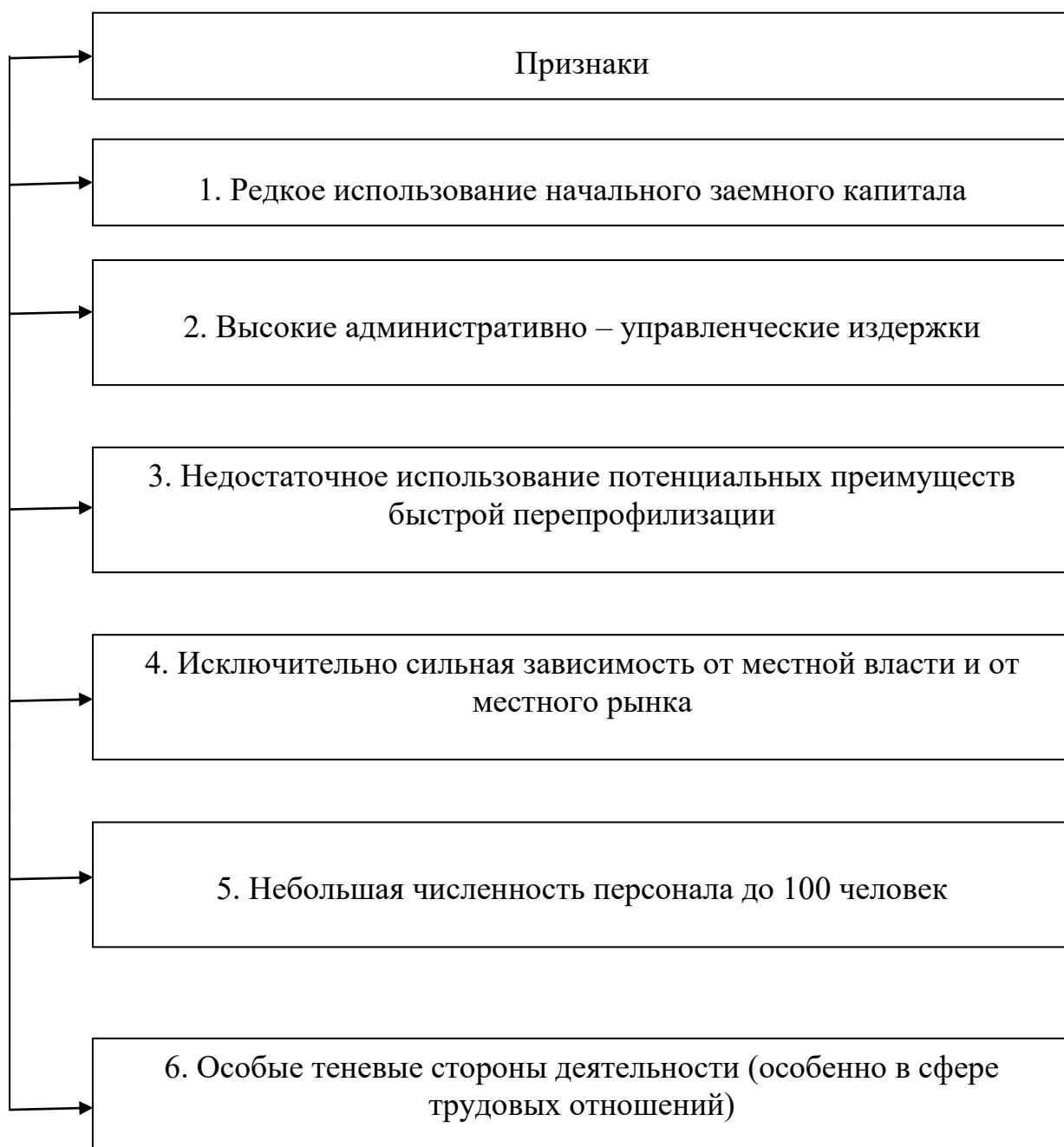
Коммерческое объединение - организация, имеющая основной целью извлечение прибыли и распределение ее между участниками.



Некоммерческое объединение — организация, не имеющая, извлечение прибыли главной целью и не распределяющая прибыль между участниками.

Специфика функционирования предприятий малого бизнеса

Малый бизнес в современной России – относительно новая форма хозяйственной деятельности небольших предприятий, для которых характерны следующие признаки:



Критерии малого предприятия, измененные законом РФ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малых предприятий в Российской Федерации»

Критерии отнесения	Содержание критерия	
По цели деятельности	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, основной целью которых является извлечение прибыли	
По составу учредителей	Малыми предприятиями могут являться только коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %	
	Доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 %	
	Доля иностранных юридических лиц в уставном капитале предприятия не должна превышать 25 %	
По средней численности работников за отчетный период	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:	
	Отрасли	Количество работников, человек
	Промышленность, строительство и транспорт	100
	Наука, научное обслуживание и сельское хозяйство	60
	Оптовая торговля	50
	Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
	Остальные отрасли	50

Стадия I (1985 – 1987 гг.): характерны зарождение и деятельность центров научно – технического творчества, временных творческих коллективов при общественных организациях, распространение бригадных подрядов, малочисленность участников предпринимательства и его экспериментальный характер, формирование эмоционально- психологических основ предпринимательской деятельности на базе частной собственности

Стадия II (1988 – 1991 гг.): период быстрого роста числа малых и средних предприятий, связанный с процессом либерализации и спонтанной приватизации. В этот период институциональная поддержка развития малого бизнеса в большой степени отсутствовала

Стадия III (1992 – 1994 гг.): этот период характеризовался экономической либерализацией на макроуровне и обязательной приватизацией многих малых предприятий муниципалитетами. Несмотря на это, а также на стимулирование малого бизнеса и среднего предпринимательства

Стадия IV (1995 – 1997 гг.): период относительной макроэкономической стабильности, сопровождавшийся всплеском законодательных инициатив и создания различных учреждений для поддержки малого и среднего предпринимательства на федеральном и региональном уровнях. Несмотря на это, роста общего количества зарегистрированных предприятий не произошло

Стадия V (1998 – 2000 гг.): началась с финансового и экономического кризиса 1998 г.; в указанный период развития малого предпринимательства произошло изменение рынков в результате девальвации, отечественная продукция оказалась в более благоприятном положении по сравнению с импортной продукцией. В то же время программы поддержки малого и среднего предпринимательства были в значительной степени урезаны

Стадия VI (2001 – 2003 гг.): положительные последствия девальвации 1998 г. закончились. Российская экономика, на наш взгляд вступила в фазу экономического роста. В этих новых условиях государственная политика по отношению к сектору бизнеса нуждается в фундаментальном пересмотре

Стадия VII (2004 – настоящее время): сейчас может быть выделена шестая стадия развития малого и среднего предпринимательства, для которой характерно более стабильное положение, вызванное поддержкой как на федеральном, так и на местном уровне

Классификация малых предприятий в зависимости от способа финансирования их деятельности

1. Предприятия, финансируемые за счет собственных средств владельцев организации. Этот подход возможен при осуществлении деятельности, не связанной с большой трудоемкостью производственного процесса. Чаще всего такого рода предприятия можно наблюдать в сфере услуг

2. Предприятия, осуществляющие активную кредитную политику. В настоящее время проводится сразу несколько программ кредитными организациями РФ в сотрудничестве с Международным Банком реконструкции и развития. Эти узконаправленные программы имеют своей целью поддержание малого бизнеса. Под самый малый процент на срок до 3 лет малое предприятие может получить кредит на пополнение основных и оборотных средств

3. Предприятия, осуществляющие поиск партнеров для реализации предпринимательской идеи. В этой группе предприятиям свойственно иметь высокий потенциал за счет выдвижения и реализации новых перспективных идей, связанных с инновациями, последними новинками научно – технического прогресса

Классификация малых предприятий по виду деятельности и стратегии поведения на рынке

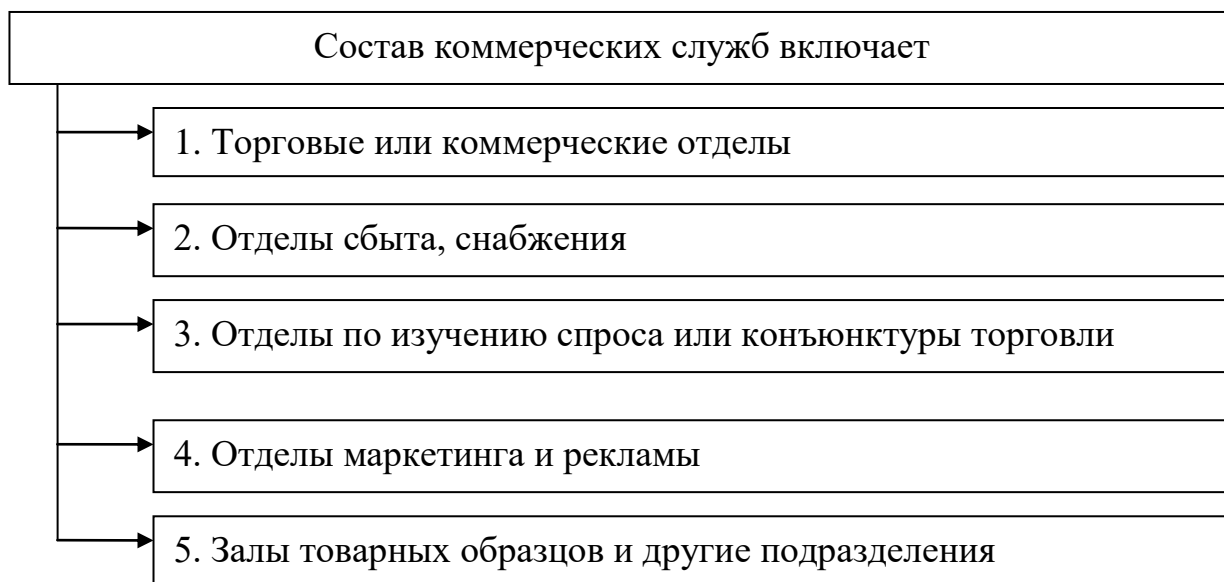
Предприятия	Стратегия поведения	Субъекты и виды их деятельности
Коммутанты	<p>Стратегия конкурентной борьбы, предполагающая максимально гибкое удовлетворение небольших по объему потребностей рынка. Фирмы, обычно не располагают эффективным оборудованием, особыми познаниями в специальной области. Данная стратегия преобладает при обычном бизнесе в местных масштабах. Сила мелкого неспециализированного предприятия состоит в его лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему нужд конкретного клиента</p>	<p>Малые предприятия этой группы, которые как правило, специализируются на изготовлении отдельных узлов и деталей, иногда осуществляют промежуточную сборку. Эти предприятия очень тесно взаимодействуют с крупными предприятиями через систему кооперационных связей, систему субподряда. Малые предприятия этой группы находятся в сильной зависимости от крупных организаций и ведут жесткую конкурентную борьбу между собой</p>
Пациенты	<p>Стратегия, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества. Смысл этой стратегии состоит не просто в специализации, но и в сосредоточении усилий на пользующейся именно ограниченным спросом продукции. Это вызвано, в первую очередь, стремлением уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями</p>	<p>Малые предприятия этой группы, которые специализируются на выпуске готовой продукции, ориентированной в основном на местные рынки сбыта с ограниченным спросом на местные источники сырья и материалов. Это производство продуктов, одежды, обуви, мелкие строительные работы. Они независимы, иногда могут составить острую конкуренцию крупным предприятиям благодаря высокому качеству продукта</p>
Эксплеренты	<p>Конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения</p>	<p>Малые предприятия этой группы, так называемые рискованные фирмы и инновационные предприятия занимаются в основном научными, конструкторскими разработками, коммерческим основанием технических открытий, производством опытных партий товаров</p>

Преимущества и недостатки малого предпринимательства

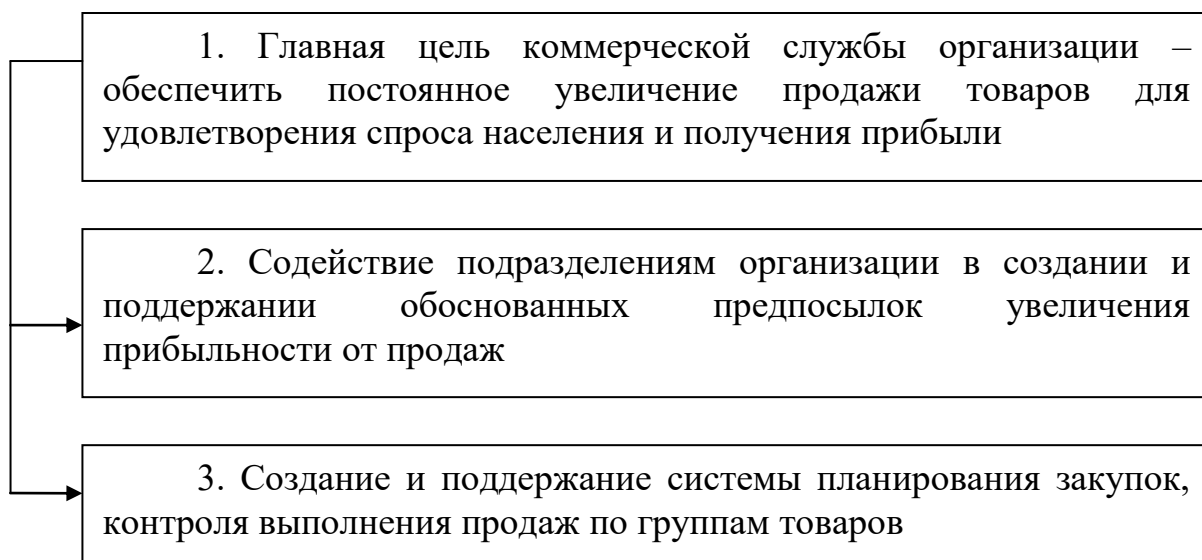
Преимущества	Недостатки
1. Мобильность и гибкость управления фирмой	1. Ограниченность ресурсов всех видов
2. Мало управленческого персонала	2. Большая зависимость от рыночной конъюнктуры
3. Простые организационные связи	3. Слабые кредитные возможности
4. Быстрая адаптация к конъюнктуре рынка, запросам потребителей	4. Перегрузка рабочей недели
5. Быстрая, высокая восприимчивость к новшествам	5. Меньше возможностей для социальной защиты
6. Учет местных условий и особенностей	6. Зарплата ниже, чем на крупных предприятиях
7. Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству	
8. Возможность привлечения относительно небольших ресурсов для создания предприятия	

Тема 3. Коммерческие службы организации

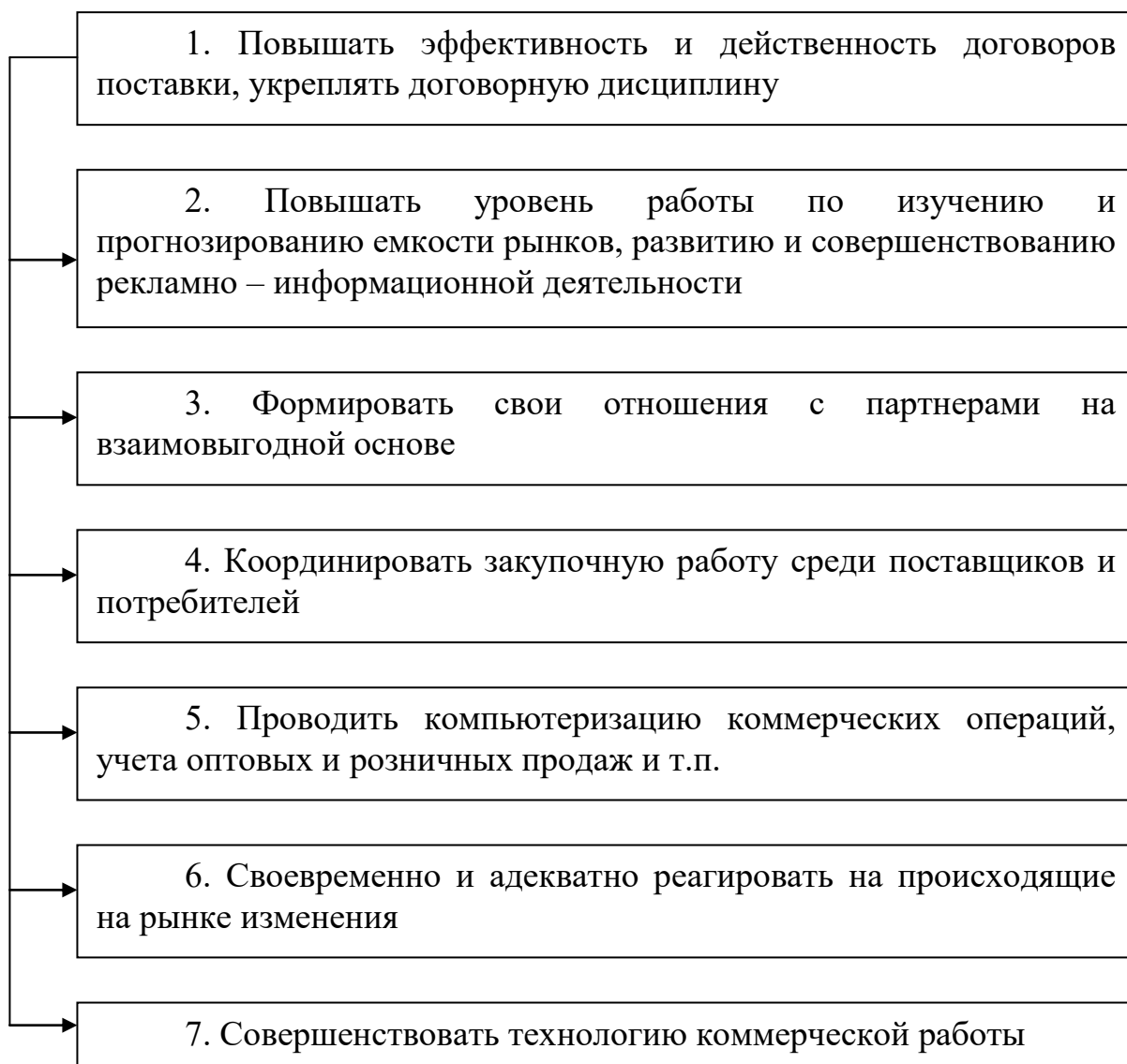
Результат деятельности любой торговой организации в целом определяется эффективностью работы ее коммерческой службы (отдела) и подведомственных ему подразделений – магазинов, складов, баз и т.д.



Цели коммерческой службы



Задачи коммерческой службы



Тарифно – квалификационные характеристики (требования) работников коммерческих служб

Тарифно – квалификационные характеристики являются нормативным документом, обеспечивающим рациональное разделение труда, правильный подбор, расстановку и использование кадров, единство в определении должностных обязанностей служащих и предъявляемых к ним квалификационных требований

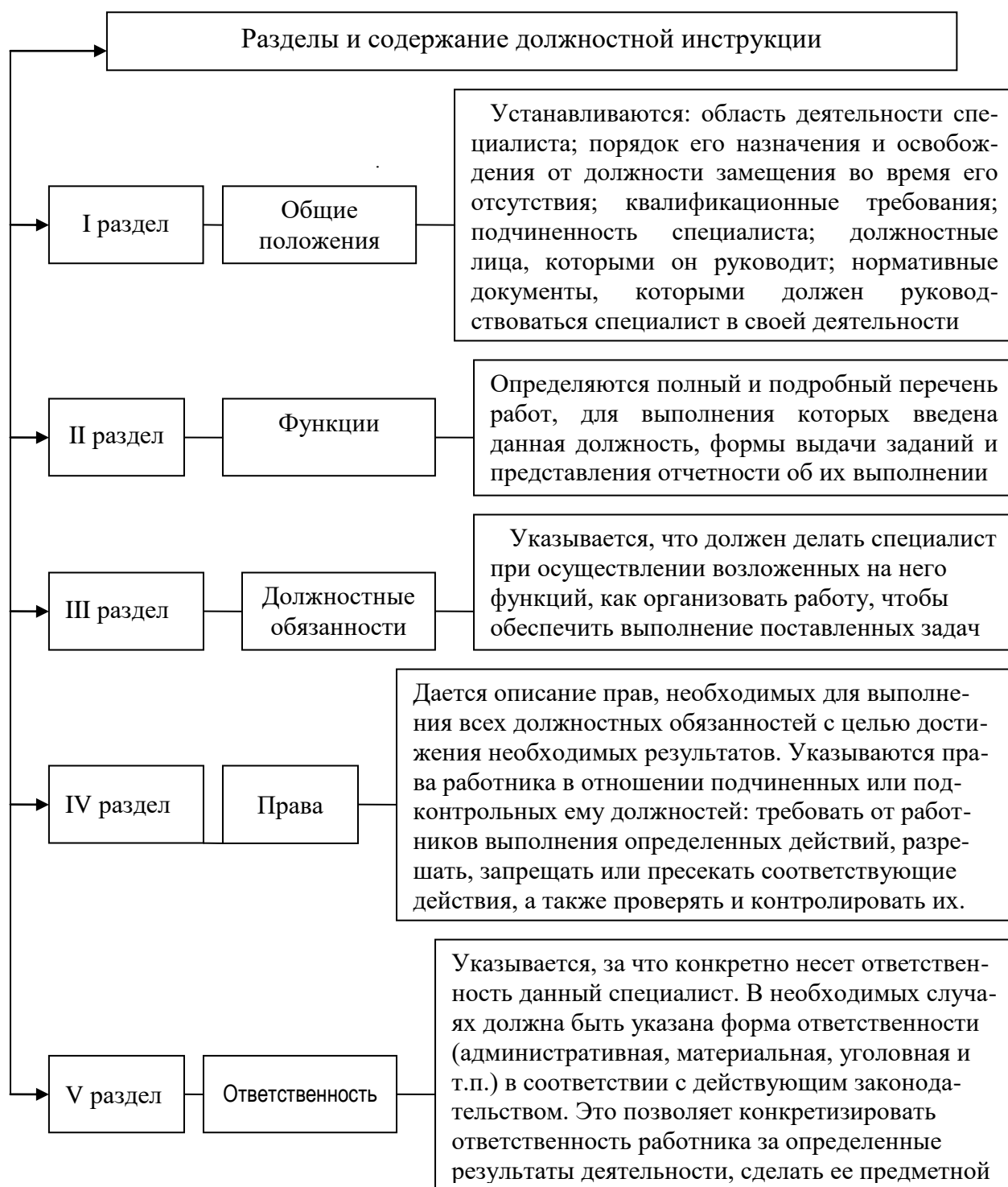
Тарифно – квалификационные характеристики служат основой при разработке должностных инструкций по соответствующим должностям служащих



Должностные инструкции работников коммерческих служб

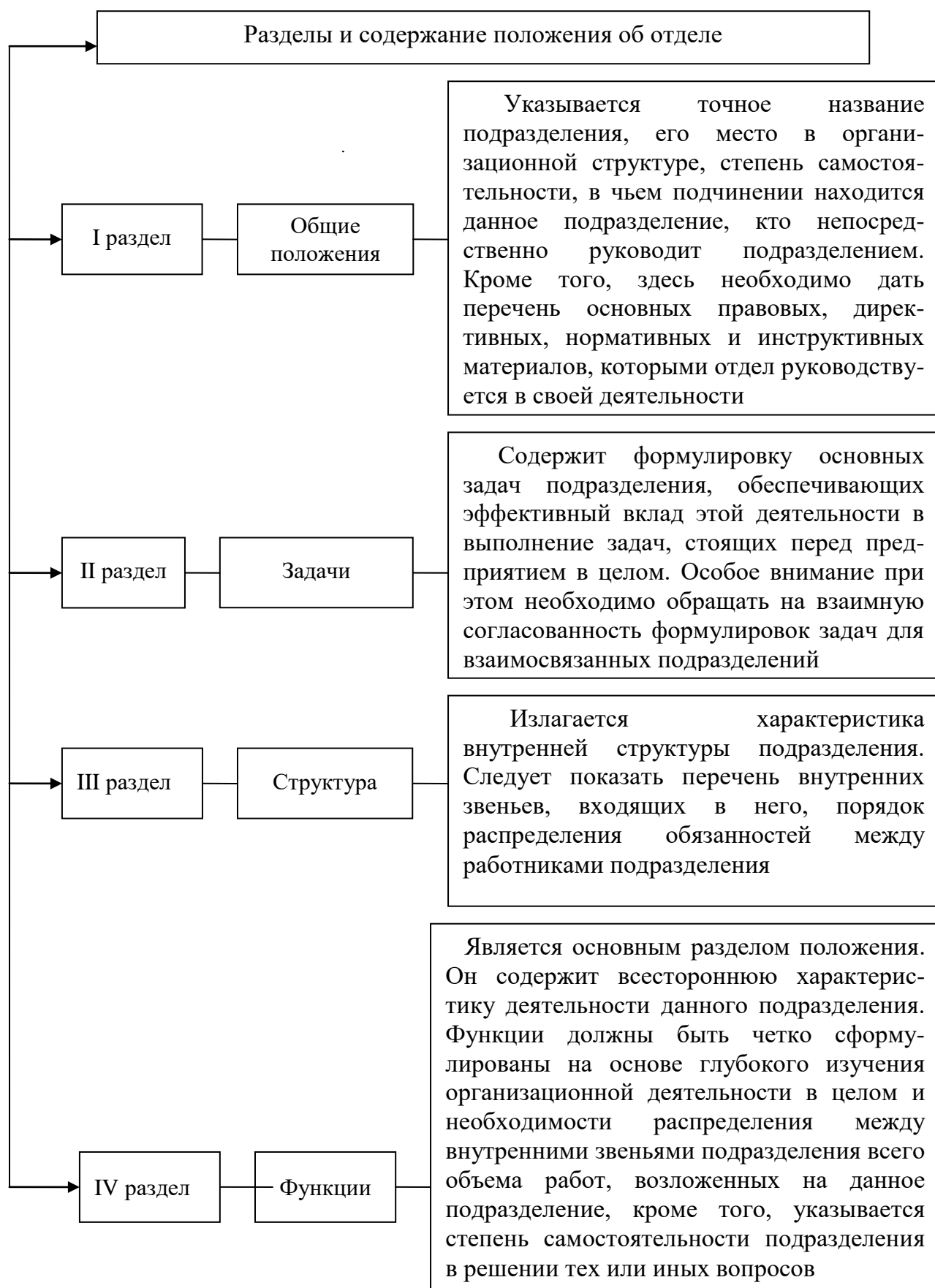
Должностная инструкция – организационно – правовой документ, который включает в себя основные функции, обязанности, права и ответственность работника организации в процессе осуществления им деятельности, разрабатывается на основе квалификационных характеристик (требований) к должностям служащих

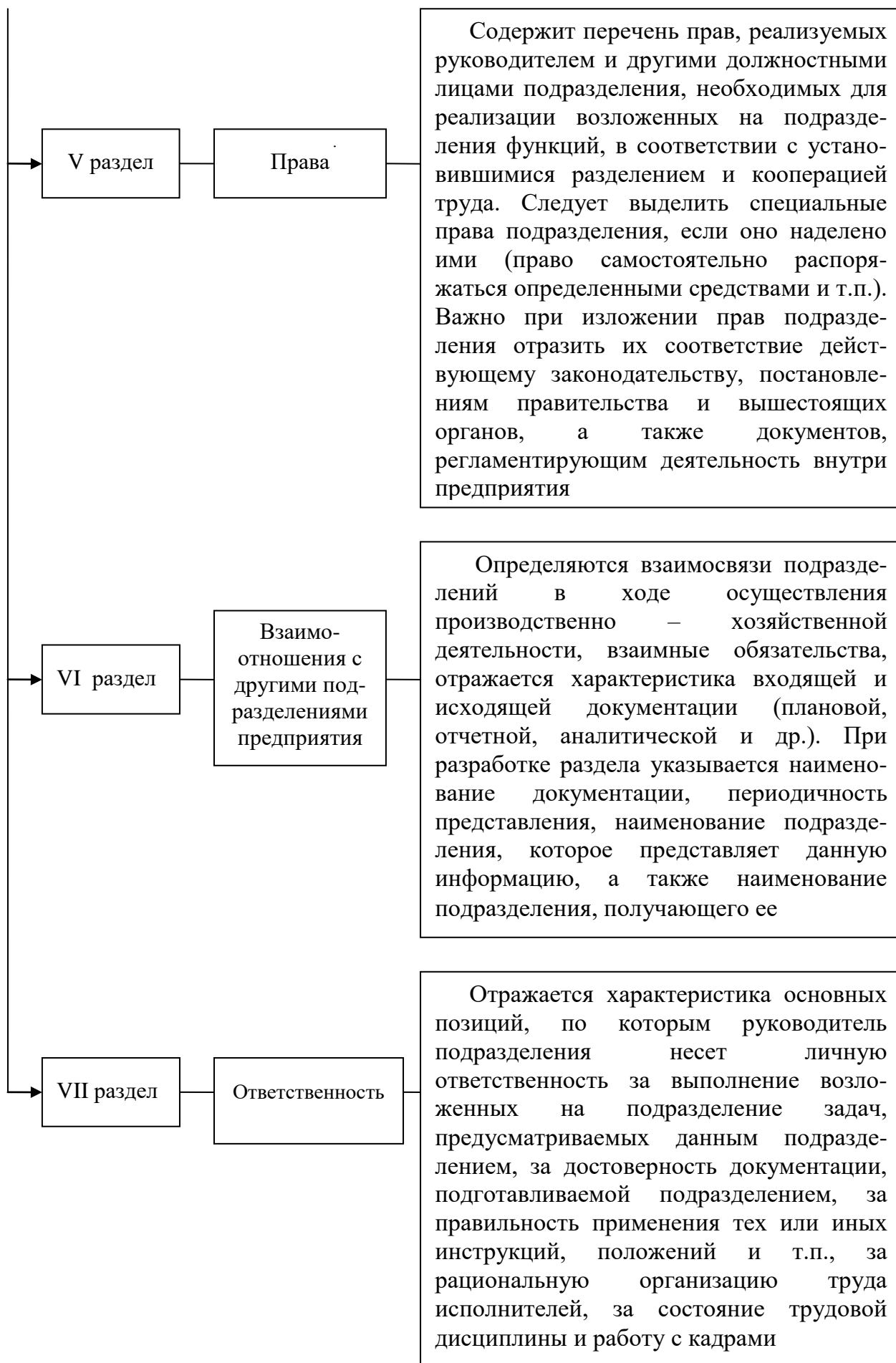
Должностная инструкция разрабатывается руководителем структурного подразделения на все включенные в штатное расписание должности, объявляется работнику под расписку при заключении с ним трудового договора



Положение о структурном подразделении предприятия

Положение о структурном подразделении предприятия – это документ, предназначенный для нормативно – правовой регламентации деятельности каждого структурного подразделения. Положение определяет статус данного подразделения, отражает его место в системе управления, показывает внутреннюю его организацию. На основе положения составляется штатное расписание данного подразделения, организуется повседневная его деятельность, определяется степень ответственности за выполнение возложенных на него задач и функций. Применение положения позволяет более полно и обоснованно оценивать результаты деятельности структурного подразделения, принимать решения о его моральном и материальном стимулировании.





Примерная структура коммерческо – торгового центра промышленного предприятия



Морально – этические нормы профессии

Слово «Мораль» происходит от латинского «mos» (мн. число «mores») – нравы, закон, право, обычай, образ действий. Мораль – совокупность принципов и норм поведения людей по отношению друг к другу и к обществу; нравственность

Этика – одна из форм идеологии – учение о морали, ее развитии, принципах, нормах и роли в обществе. Применительно к профессиональной общности людей, например, предпринимателей, этика – это профессиональная культура, система общепризнанных правил поведения по отношению к партнерам по бизнесу и самому бизнесу в целом



Деловой этикет коммерсанта

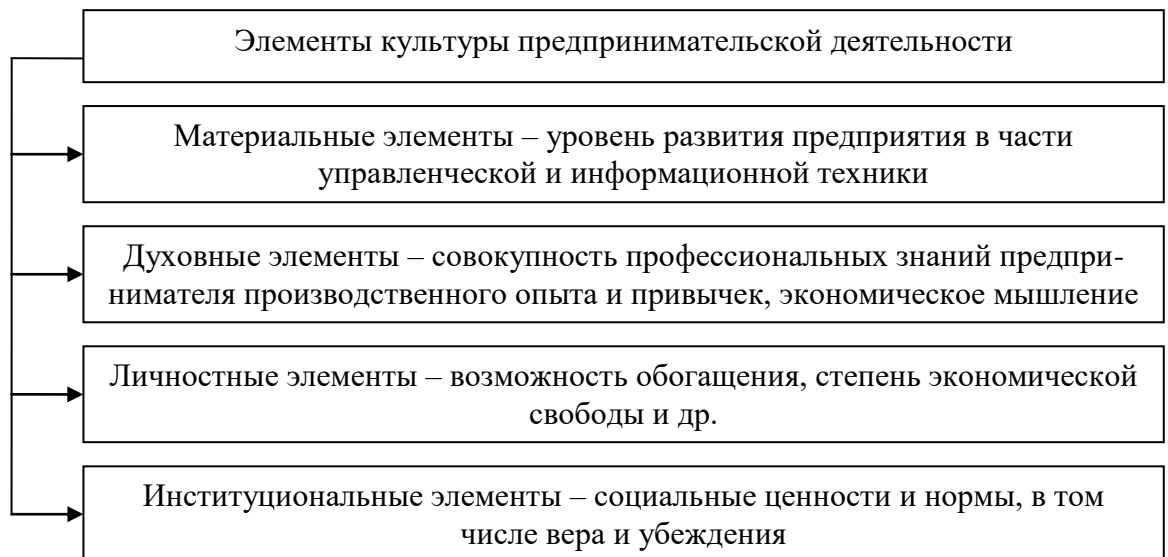
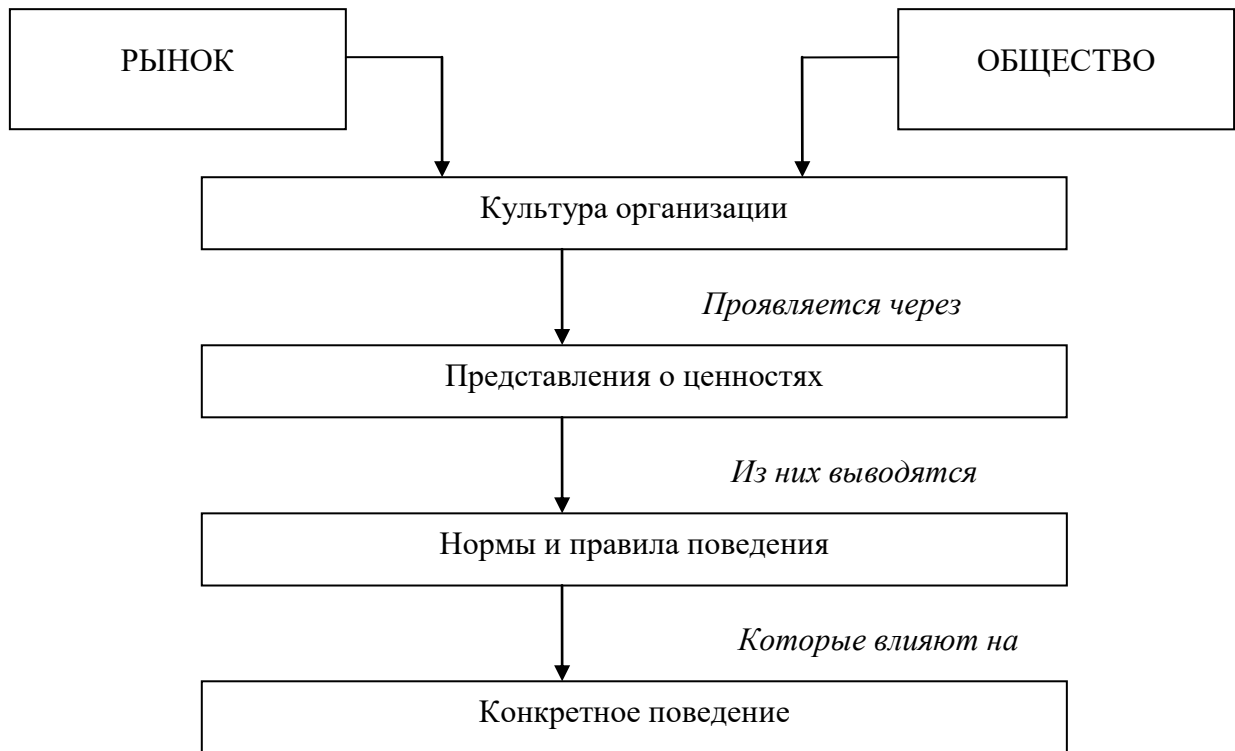
Этикет – слово французского происхождения (etiquette), установленный порядок поведения где – либо. Коммерсант должен овладеть навыками профессионального поведения, следуя этикету делового человека, который включает:

- ✓ правила представления и знакомства;
- ✓ правила ведения деловых бесед;
- ✓ правила деловой переписки и телефонных переговоров;
- ✓ требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- ✓ требования к речи;
- ✓ знание делового протокола и т.п.

Культура предпринимательства

Культура вообще – это совокупность достижений человеческого общества в производственной, общественной и умственной деятельности. Применительно к обсуждаемой теме культура предпринимательства означает высокий уровень развития бизнеса, совокупность достижений в нем.

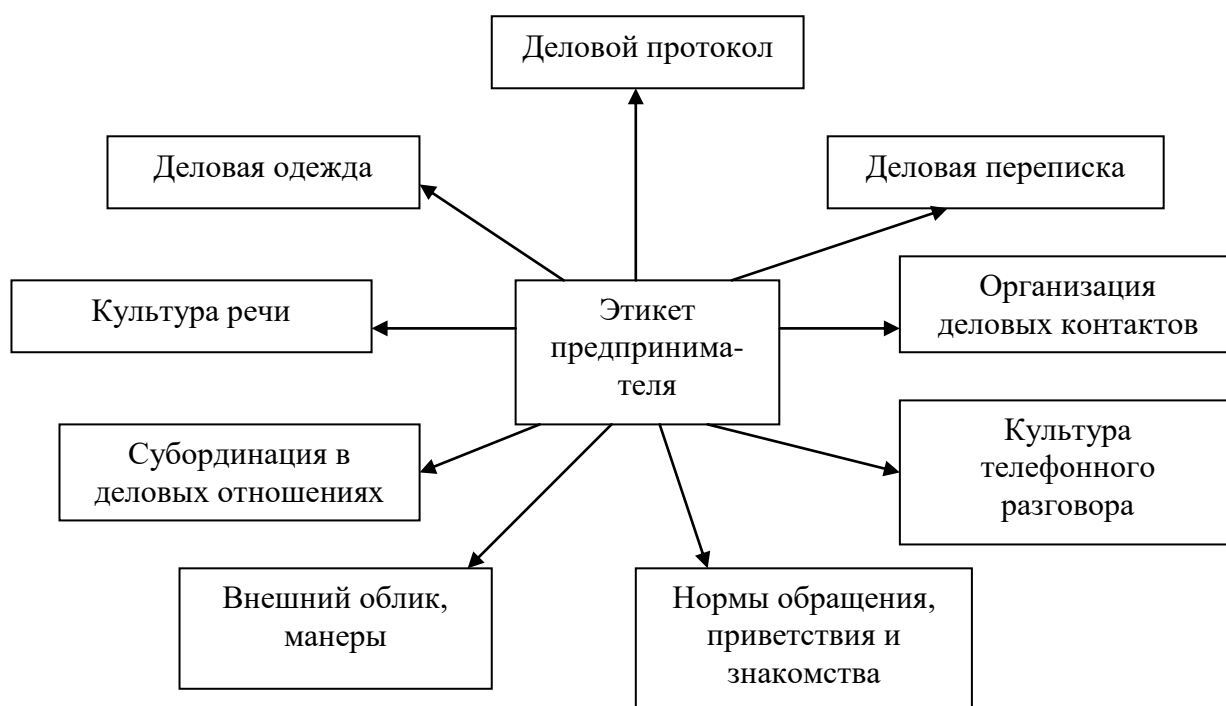
Возникновение культуры предпринимательства



Нравственные нормы предпринимательской деятельности



Элементы этикета предпринимателя



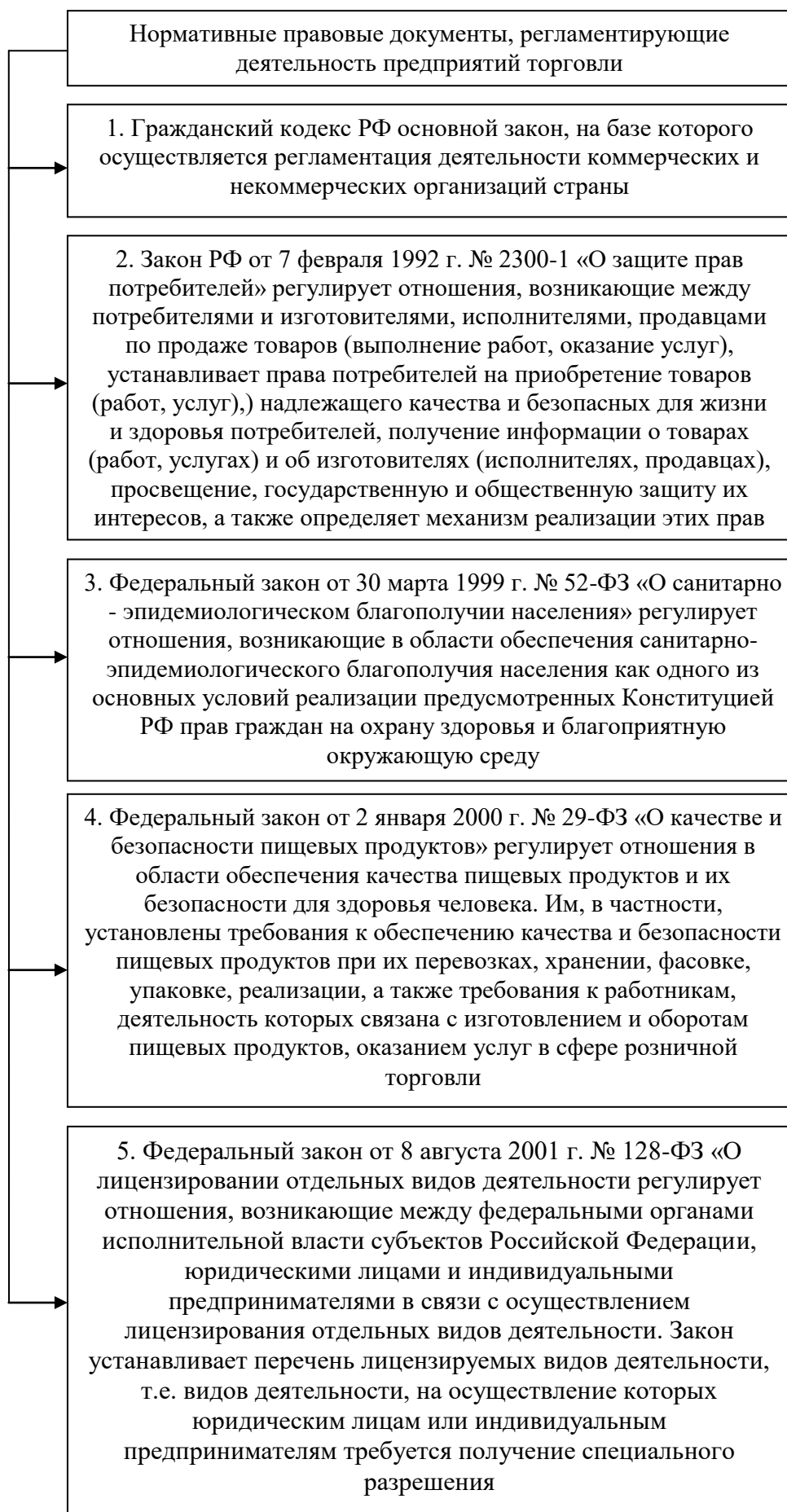
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности

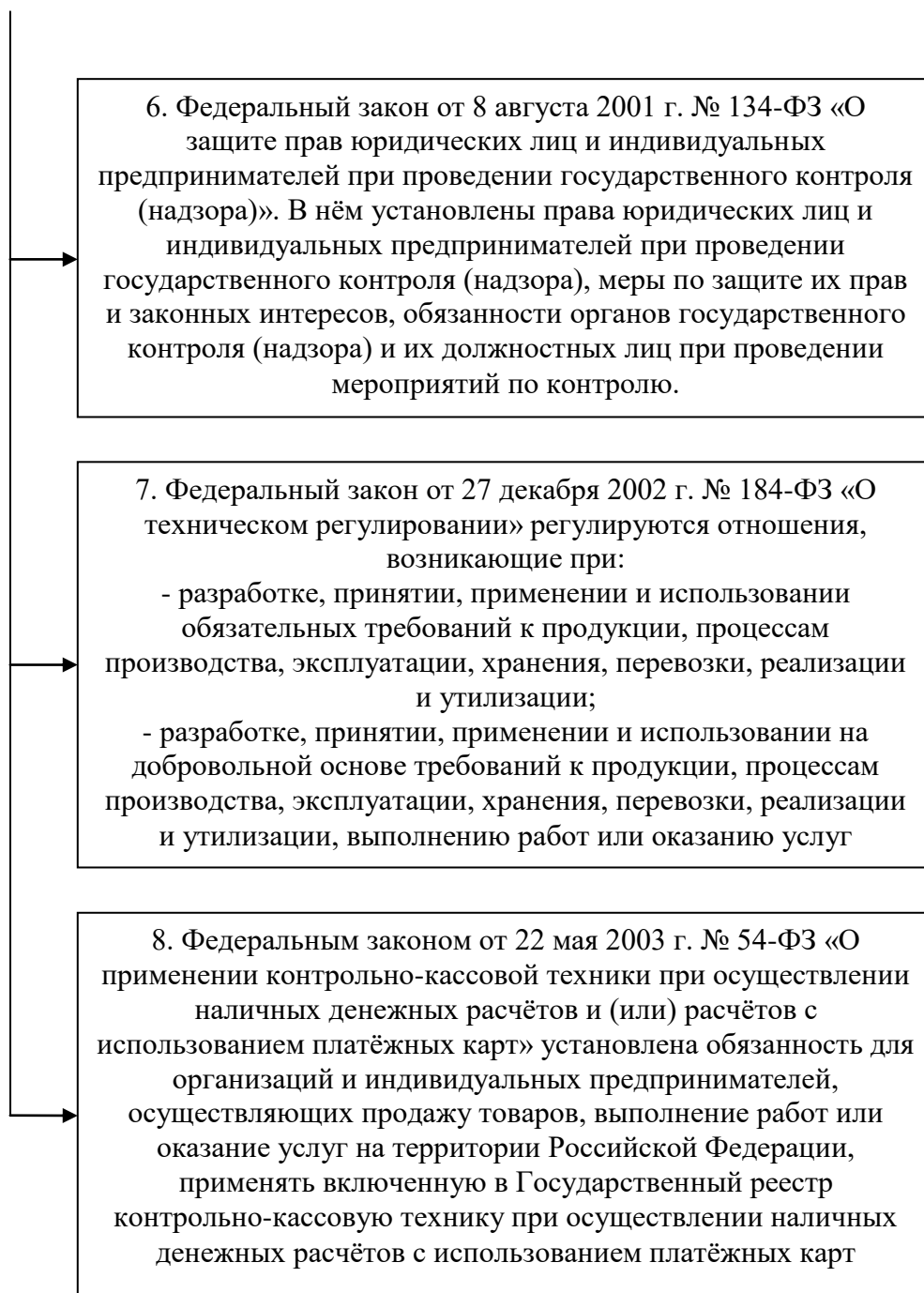
Государственное регулирование коммерческой деятельности представляет собой комплекс осуществляемых законодательными, исполняемыми и судебными органами власти мер, направленных на создание предпосылок эффективного развития торговли

Субъектом государственного регулирования коммерческой деятельности выступает государство, общественные организации, законодательные органы. Объектом – экономические, организационные и управленческие отношения в сфере коммерческой деятельности

Регулирование торговли в условиях рыночной экономики необходимо для обеспечения безопасности и качества товаров и услуг, защиты потребителей, повышения качества их обслуживания, а также для увеличения поступления в государственный бюджет денежных средств от товарооборота







Важные изменения в Законе о торговле с 1 января 2017 года.

С 15 июля 2016 года вступили в силу масштабные изменения в Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (далее - Закон о торговле), внесенные Федеральным законом от 03.07.2016 N 273-ФЗ (далее - Закон N 273-ФЗ).

Основные изменения коснулись: терминов и определений, порядка доступа к информации об условиях отбора контрагентов; совокупного размера ретробонуса и платы за оказание услуг по продвижению товаров и иных подобных услуг; сроков и порядка оплаты товаров; запрета на взимание/внесение дополнительных плат и возмещение расходов, не связанных с исполнением договора поставки продовольственных товаров; уточнения антимонопольных требований, предусмотренных ст. 13 Закона о торговле.

Кроме того, в связи с вышеизложенными изменениями в Законе о торговле были внесены изменения и в КоАП.

Так, новая редакция ч. 1 ст. 4.5 КоАП устанавливает, что сроки давности привлечения к административной ответственности за нарушения законодательства о торговле составляет 1 год, вместо 2 месяцев, установленных ранее.

В части 5 ст. 14.40 и части 2-6 ст. 14.42 КоАП предусмотрена ответственность не только за включение условий в договоры, но и за исполнение (реализацию) условий договоров, нарушающих требования Закона о торговле. **За нарушение вышеуказанных положений Закона о торговле предусмотрены административные штрафы в размере от 20 000 до 50 000 рублей на должностных лиц и от 1000000 до 5000000 рублей на юридических лиц.** Кроме того, правонарушение по ч. 6 ст. 14.40 КоА предлагается наказывать не только штрафами, но и дисквалификацией должностных лиц.

Федеральная антимонопольная служба в июле 2016 выпустила письмо, отражающее точку зрения Службы на внесенные в Закон о торговле изменения. В частности, ФАС изложила свое мнение в отношении порядка установления ретробонуса в договоре поставки, а также цены договора оказания услуг по продвижению товаров, и уточнила ситуации, при которых отклонение будет рассматриваться антимонопольным органом в качестве дискриминационных условий, нарушающих требования ст. 13 Закона о торговле.

Согласно внесенным изменениям с 1 января 2017 года условия договоров, заключенных до 15 июля 2016 года, противоречащие редакции Закона N 273-ФЗ, применяться не могут и будут признаны утратившими силу, а договоры, заключаемые с 15 июля 2016 года, должны изначально соответствовать Закону о торговле в редакции Закона N 273-ФЗ.

Следовательно, лицам, участвующим в отношениях, связанных с поставками продовольственных товаров, РЕКОМЕНДУЕТСЯ:

- **осуществить проверку заключенных до 15 июля 2016 договоров поставки продовольственных товаров и договоров об оказании услуг на предмет их соответствия новым положениям Закона о торговле и при необходимости внести в них изменения в срок до 1 января 2017 года;**
- **разработать формы договоров, соответствующих новым требованиям Закона о торговле, или внести необходимые изменения в ранее разработанные формы договоров в целях их заключения с контрагентами после 15 июля 2016 года.**

Тема 5. Технологический процесс коммерческой деятельности

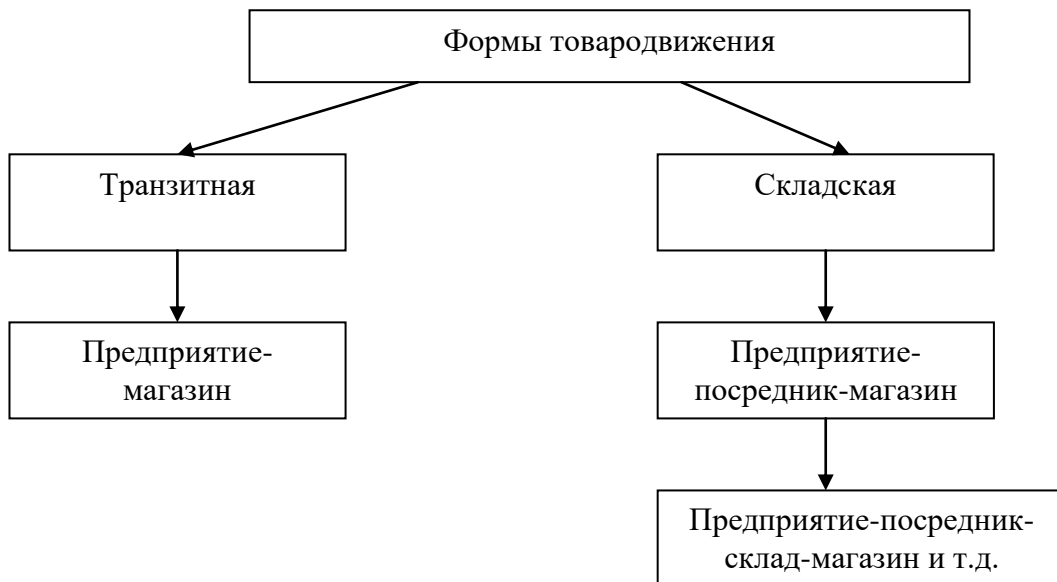
Таблица Операции, выполняемые на различных этапах коммерческой деятельности

Этап коммерческой деятельности	Выполняемые операции
1. Сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации о спросе населения 2. Сбор информации о товарном предложении 3. Сбор информации о производителях и поставщиках товаров 4. Анализ полученной информации
2. Определение потребности в товарах	<ol style="list-style-type: none"> 1. Расчет предполагаемого объема реализации товаров 2. Обоснование структуры ассортимента закупаемых товаров
3. Выбор поставщиков товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Посещение выставок и ярмарок 2. Изучение рекламных материалов, в том числе размещенных в специальных изданиях 3. Оценка результатов работы с поставщиками 4. Отбор наиболее выгодных поставщиков
4. Установление хозяйственных связей с поставщиками	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка проекта договора купли-продажи (поставки) 2. Согласование условий договора 3. Заключение договора и контроль его исполнения
5. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор оптовых покупателей 2. Заключение договоров с оптовыми покупателями 3. Выбор методов оптовой продажи товаров 4. Документальное оформление 5. Контроль над использованием договорных обязательств 6. Организация товароснабжения розничной торговой сети
6. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор форм торгового обслуживания и продажи товаров 2. Применение различных методов стимулирования продаж товаров 3. Организация расчетов с покупателями
7. Формирование ассортимента товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обеспечение необходимой широты и полноты ассортимента 2. Обновление ассортимента товаров в зависимости от изменения спроса на них 3. Разработка ассортиментных перечней товаров и контроль над их выполнением 4. Воздействие на производителей товаров с целью обновления и совершенствования выпускаемых ими товаров
8. Управление товарными запасами	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение величины товарных запасов, необходимых для бесперебойного снабжения ими покупателей 2. Поддержание товарных запасов на должном уровне 3. Принятие мер по ускорению оборачиваемости товарных запасов
9. Рекламно – информационная деятельность	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор средств рекламы 2. Разработка и проведение рекламной кампании 3. Оценка эффективности проведенных рекламных мероприятий
10. Оказание торговых услуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отбор услуг, пользующихся спросом у оптовых и конечных покупателей 2. Оказание посреднических, консультативных и других услуг оптовой торговли 3. Оказание услуг покупателям магазинов

Товародвижение – процесс доведения товаров от предприятий – изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей

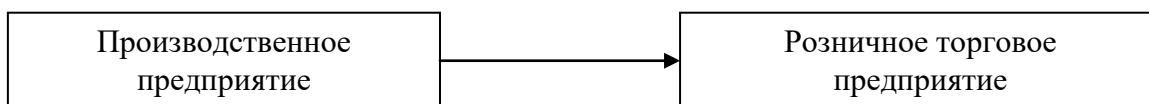
Основные факторы, влияющие на процесс товародвижения





Звенность в товародвижении

I. Беззвенное (беспосредническое), или транзитное товародвижение

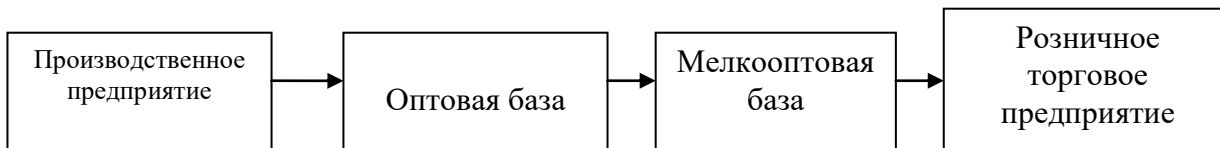


II. Звенное (посредническое) товародвижение

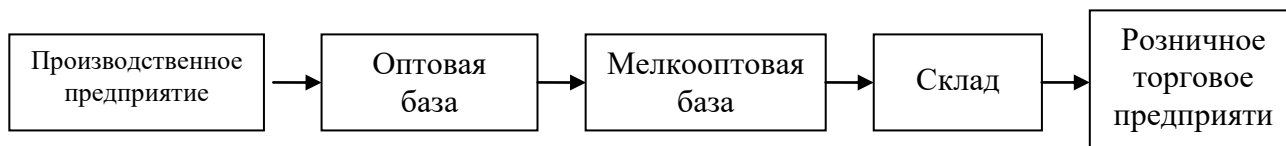
Однозвенное



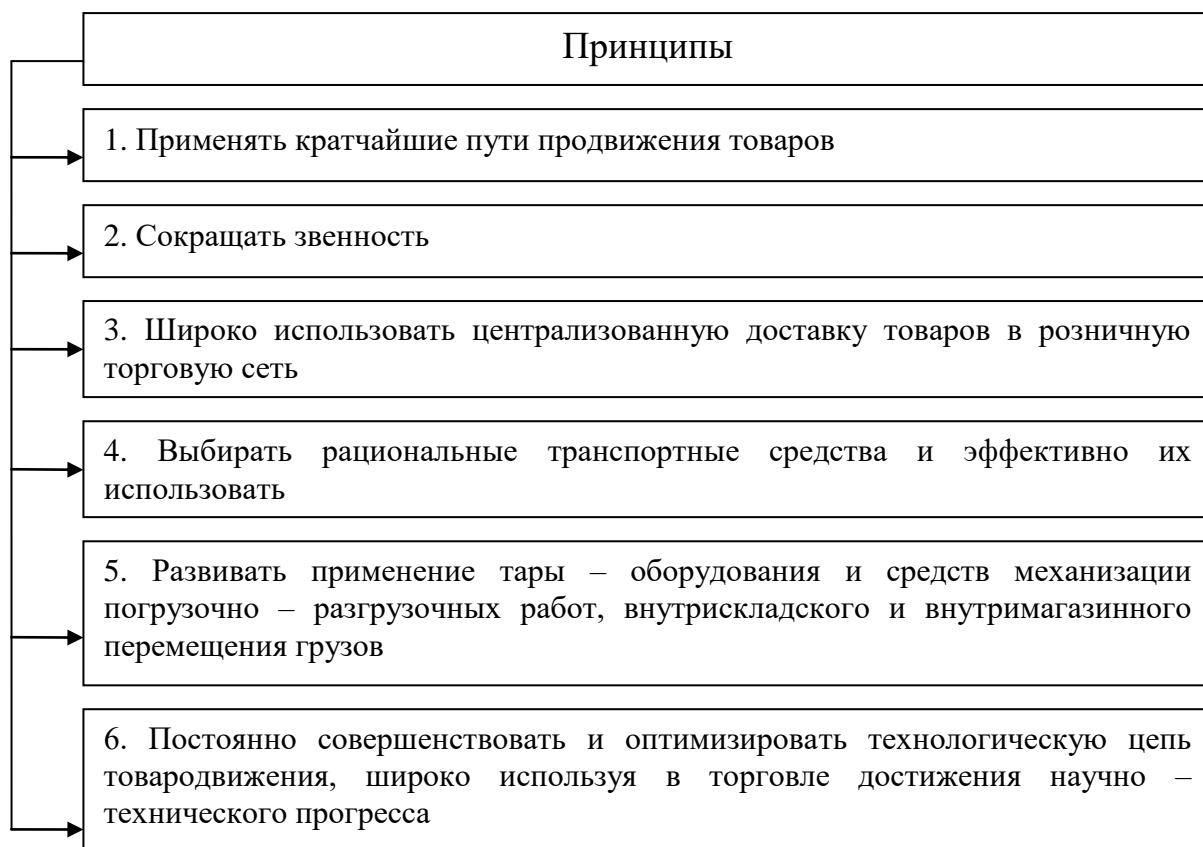
Двухзвенное



Трехзвенное



Принципы рационального построения процесса товародвижения



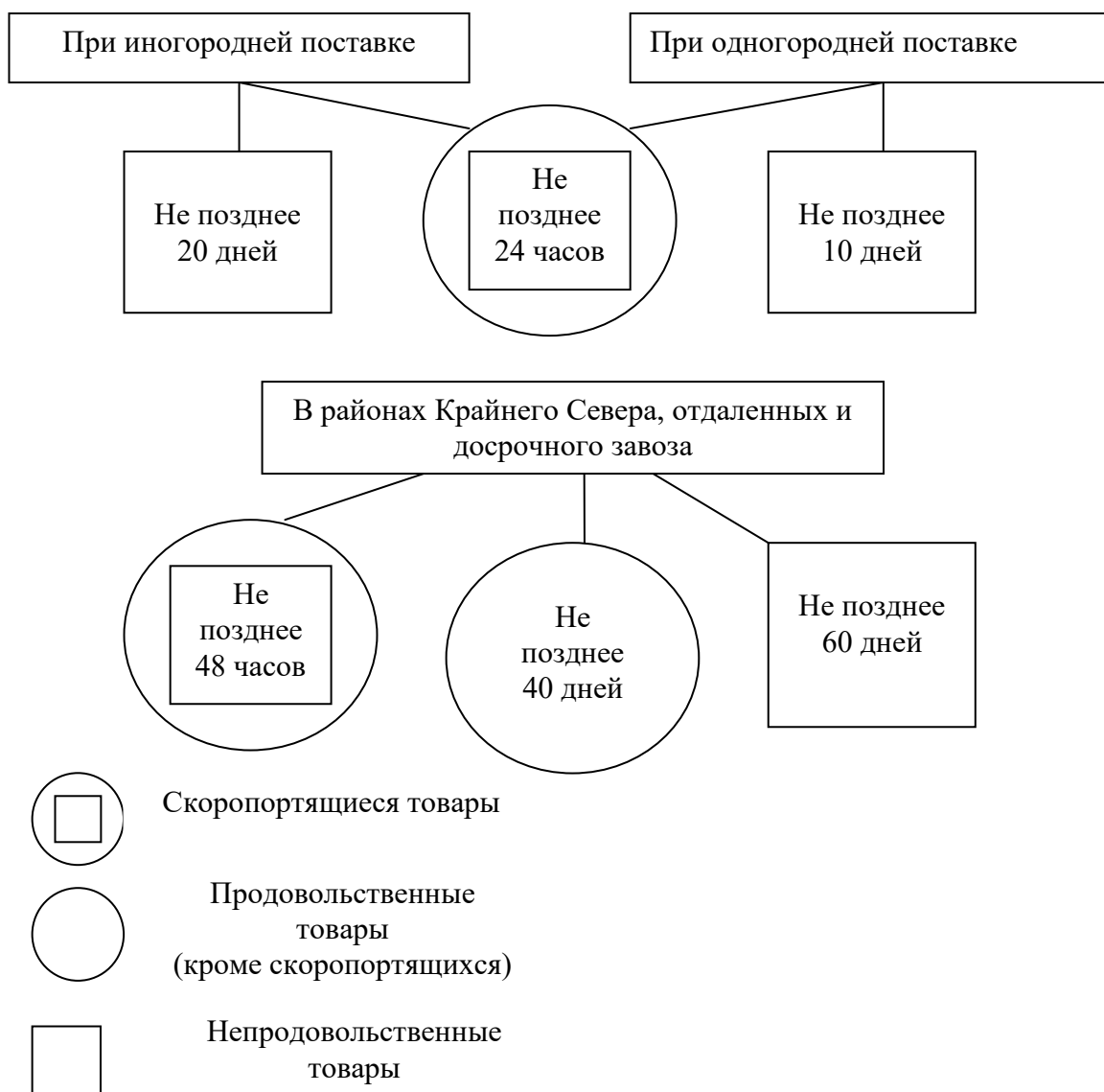
Приемка товаров	
По количеству	По качеству и комплектности
↓	
1. Цель – предотвратить недостачу поступившего товара в магазин, определить (измерить) фактическое количество товара	1. Цель – предотвратить поступления к покупателям некачественных товаров
2. Устанавливается соответствие наименования, сорта, цены товара, его количества данным сопроводительных документов	2. Производится проверка качества товара, тары и маркировки товаров в соответствии с нормативными документами (ГОСТами, ТУ и др. сопроводительными документами)
3. Производится проверка состояния упаковки, целостности пломб и соответствия массы тары маркировке (одновременно с массой нетто товара)	3. Принимают товары по органолептическим показателям
4. Изменение (взвешивание, перемеривание товаров): товары в закрытой таре; товары без тары; товары в поврежденной или открытой таре	4. При необходимости производится отбор проб, которые направляют на лабораторные испытания

Основные требования к приемке товаров – своевременная, тщательная проверка количества и качества, а также своевременное и правильное оформление документов

Сроки приемки товаров по количеству



Сроки приемки товаров по качеству



Места приемки товаров зависят от расположения поставщика, способа доставки товаров, вида транспорта и обусловленности места приемки в договоре

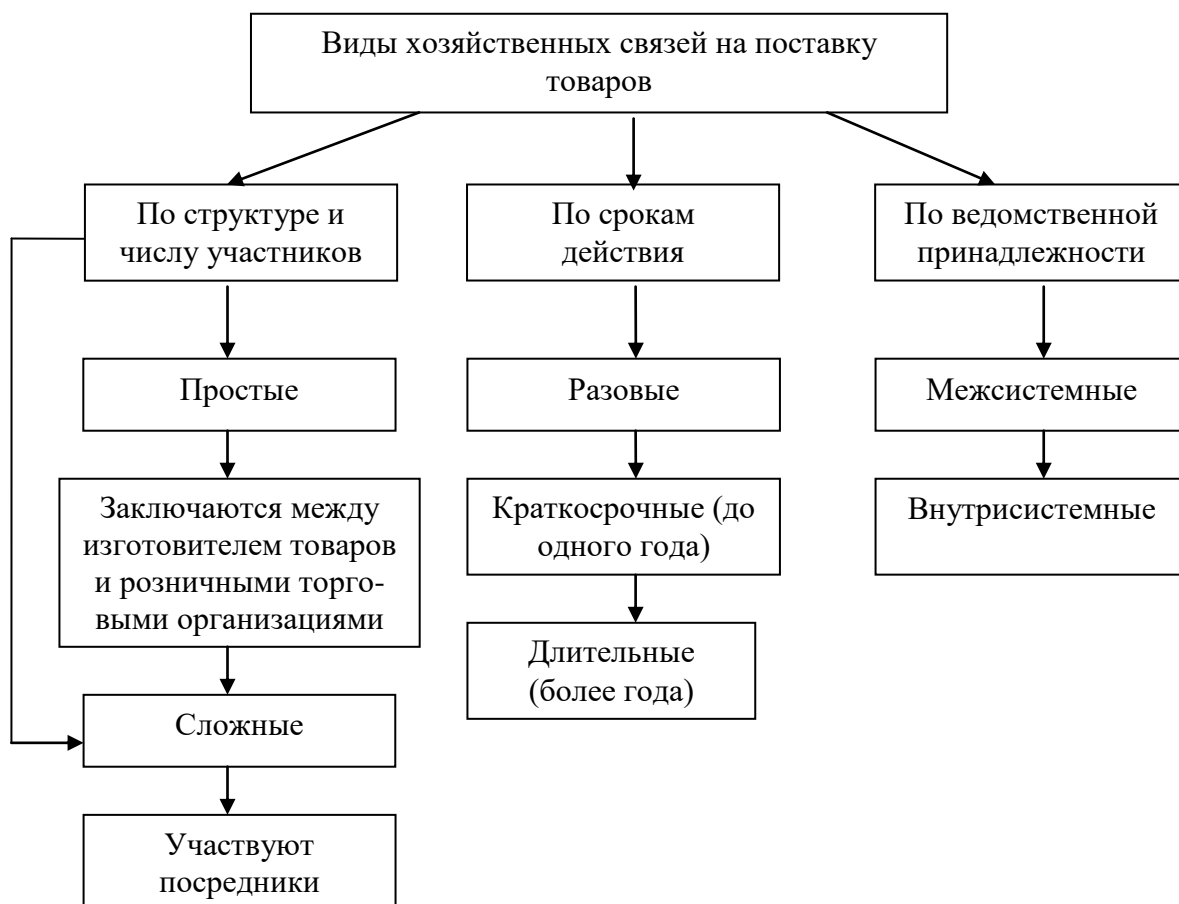
Виды мест приемки товаров:

- на складе поставщика;
- на стадии (пристани), в порту назначения от транспортных организаций;
- на складе получателя;
- от железной дороги;
- от экспедиторов и работников склада

Тема 6. Установление хозяйственных связей

Понятие «Хозяйственные связи» включает экономические, организационные, коммерческие, административные и другие отношения, складывающиеся между покупателями и продавцами в процессе поставок товаров

Основным нормативно – правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров является Гражданский кодекс Российской Федерации.



Коммерческие функции организации хозяйственных связей

1. Воздействие торговли на выпуск промышленными предприятиями необходимых рынку товаров через ее участие в формировании планов производства
2. Работа по заключению хозяйственных договоров
3. Обеспечение выполнения договорных обязательств и имущественная ответственность за их несоблюдение
4. Организация оптовых закупок и продажи
5. Установление оптимальных финансовых отношений между партнерами по хозяйственным связям
6. Правовое регулирование хозяйственных взаимоотношений и др.

Вопросы, не урегулированные законодательством и нормативными актами, решаются сторонами самостоятельно в заключаемых ими договорах, которые являются юридическим документом, определяющим хозяйственные отношения конкретных субъектов по поставкам товаров

Договорные обязательства

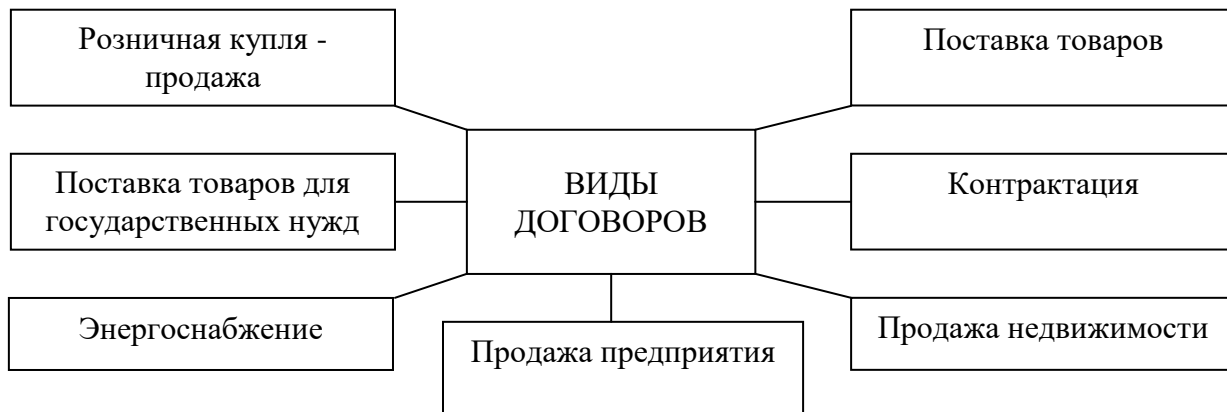
Договор – соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Граждане и юридические лица свободны в заключении договора

<p>Содержание договора</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дата, номер, место заключения 2. Предмет договора 3. Обязанности каждой стороны 4. Срок действия и возможности пролонгации договора 5. Ответственность за нарушение договора 6. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон 7. Подписи и печати сторон 	<p>Форма договора</p> <p>Письменный текст</p> <p>Обмен письмами</p> <p>Обмен телеграммами</p> <p>Обмен телетайпами</p> <p>Обмен телефонограммами</p> <p>Обмен по другим средствам связи</p>	<p>Условия действительности договора</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Правоспособность и дееспособность субъектов 2. Соответствие требованиям закона 3. Желание и волеизъявление субъектов 4. Установленная законом форма
--	--	---

Типы договоров

<p>Передача имущества в собственность</p> <p>Договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - купли-продажи - поставки - контрактации - мены - займа - дарения 	<p>Передача имущества во временное пользование</p> <p>Договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - имущественного найма (аренды) - найма жилого помещения - безвозмездного пользования 	<p>Выполнение работ</p> <p>Договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подряда - капитального строительства - проектных и изыскательских работ - научно – исследовательских работ 	<p>Оказание услуг</p> <p>Договоры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - перевозки грузов, пассажиров - банковского вклада - поручения - комиссии - хранения - страхования - займа, кредита
---	--	---	--

Купля - продажа



По договору купли – продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Договор поставки: общие требования

В соответствии с классификацией договоров в Гражданском кодексе РФ договор поставки является разновидностью договора купли – продажи.

Разновидности договора поставки

1. Договор на поставку товаров широкого потребления
2. Договор на поставку товаров через посреднические организации
3. Договор на поставку продукции по прямым длительным хозяйственным связям
4. Договор на поставку товаров производственно – технического назначения
5. Договор на поставку сырья и материалов для переработки
6. Договор на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд

Понятие договора

В соответствии со статьей 506 ГК РФ по договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор поставки заключается только в письменной форме

Предмет договора

Предметом договора является поставка и продажа товаров, которыми могут быть только движимые осязаемые вещи необходимого качества, количества, комплектности и ассортимента. Товары должны быть поставлены покупателю в определенные сроки

Цена и условия платежа

Цена по договору поставки включает в себя все затраты, связанные с поставкой, покупкой или изготовлением товара, указанного в договоре.

В договоре поставки должны быть предусмотрены порядок и форма расчетов. В случае если этот момент не отражен в договоре, то расчеты осуществляются платежным поручением (ст. 516 ГК РФ)

Условия договора

№ п/п	Разделы условий договора	Краткая характеристика раздела
1.	Качество и комплектность товара	Поставщик обязан передать покупателю товары, которые соответствуют требованиям, оговоренные сторонами в договоре, или стандартам, техническим условиям. Комплектность товара предусматривает изделие и отдельные части, прилагающиеся к нему, и определяется либо стандартами, либо самим договором
2.	Условия поставки товаров и сроки действия договора	Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки товаров по адресу. Поставка товаров может быть предусмотрена в течение срока действия договора отдельными партиями. В этом случае прилагается график поставки товаров. В договоре необходимо предусмотреть, каким транспортом производится поставка. Если это не отражено в договоре, право выбора принадлежит поставщику. Поставщик может осуществлять досрочную поставку товаров только с согласия покупателя, что должно быть отражено в договоре
3.	Тара и упаковка	Товар должен быть упакован в тару, обеспечивающую его сохранность при перевозке и хранении. Покупатель обязан возвратить поставщику тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и в сроки, установленные законом или договором
4.	Страхование имущества	При включении условий страхования в договор следует руководствоваться Законом РФ «Об организации страхового дела в РФ» от 27.11.1992 № 4015-1 и ст. 490 ГК РФ
5.	Момент перехода права собственности	При включении этого положения в условия договора необходимо указать момент перехода права собственности от поставщика к покупателю, например: «право собственности переходит от поставщика к покупателю в момент получения товара покупателем»
6.	Гарантийные сроки	Гарантийный срок в соответствии с ГК РФ может быть предусмотрен техническими условиями, стандартами или договором
7.	Права и обязанности сторон	<p>Поставщик обязан:</p> <ul style="list-style-type: none"> - согласовать с покупателем и принять от него заявку, в которой указаны количество, ассортимент, сроки и место доставки товара; - обеспечить доставку товара в соответствующей таре; - передать Покупателю товар на условиях и в сроки, предусмотренные договором; - обеспечить Покупателя необходимыми документами; - в случае поломки автотранспортных средств, иных оснований задержки доставки товара немедленно сообщить об этом покупателю. <p>Покупатель обязан:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принять и оплатить товар согласно условиям договора; - осуществлять в установленные договором сроки проверку товара по количеству, составить и подписать соответствующие документы (акты, накладные и т.д.)
8.	Ответственность сторон	<p>Если поставщик поставил товара ненадлежащего качества, покупатель в праве потребовать по своему выбору:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соразмерно уменьшения покупной цены; - безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок; - возмещение своих расходов на устранение недостатков поставленного товара в разумных пределах. <p>При поставке товаров с нарушением комплектности товара покупатель вправе по своему выбору потребовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соразмерного уменьшения покупной цены;

1	2	3
		<p>доукомплектования товара в разумный срок. Покупатель, осуществляющий продажу, в розницу, вправе требовать замены в разумный срок некомплектных товаров, возвращенных потребителем, комплектными, если иное не предусмотрено договором поставки.</p> <p>При невыполнении поставщиком условия договора, касающегося ассортимента товара, покупатель вправе по своему выбору, если иное не установлено договором:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров; - отказаться от всех поставленных товаров; - потребовать произвести замену товара; - принять поставленные товары. <p>При отказе от товаров, ассортимент которых не соответствует условию договора, покупатель вправе также отказаться от оплаты этих товаров, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченной денежной суммы.</p> <p>По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) при существенном нарушении договора другой стороной; Существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора; 2) в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором. <p>Гражданский Кодекс РФ предусматривает и возможность одностороннего отказа от исполнения договора, который допускается в случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поставка товара с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; - неоднократного нарушения поставщиком сроков поставки; - неоднократного нарушения покупателем сроков оплаты; - неоднократной невыборки товаров покупателем; - предусмотренных самим договором
9.	Приложения к заключаемому договору	<p>К договору прилагаются следующие документы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спецификация; - график поставки; - протокол согласования свободной цены (тарифа) на товары, услуги; - сертификат качества; <p>Другие документы, имеющие отношение к данному виду договора</p>

Орган, рассматривающий экономические споры

Орган, рассматривающий экономические споры	Перечень видов споров
Арбитражный суд	1. О разногласиях по договору, заключение которого предусмотрено законом 2. Об изменении условий или расторжение договоров 3. О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств



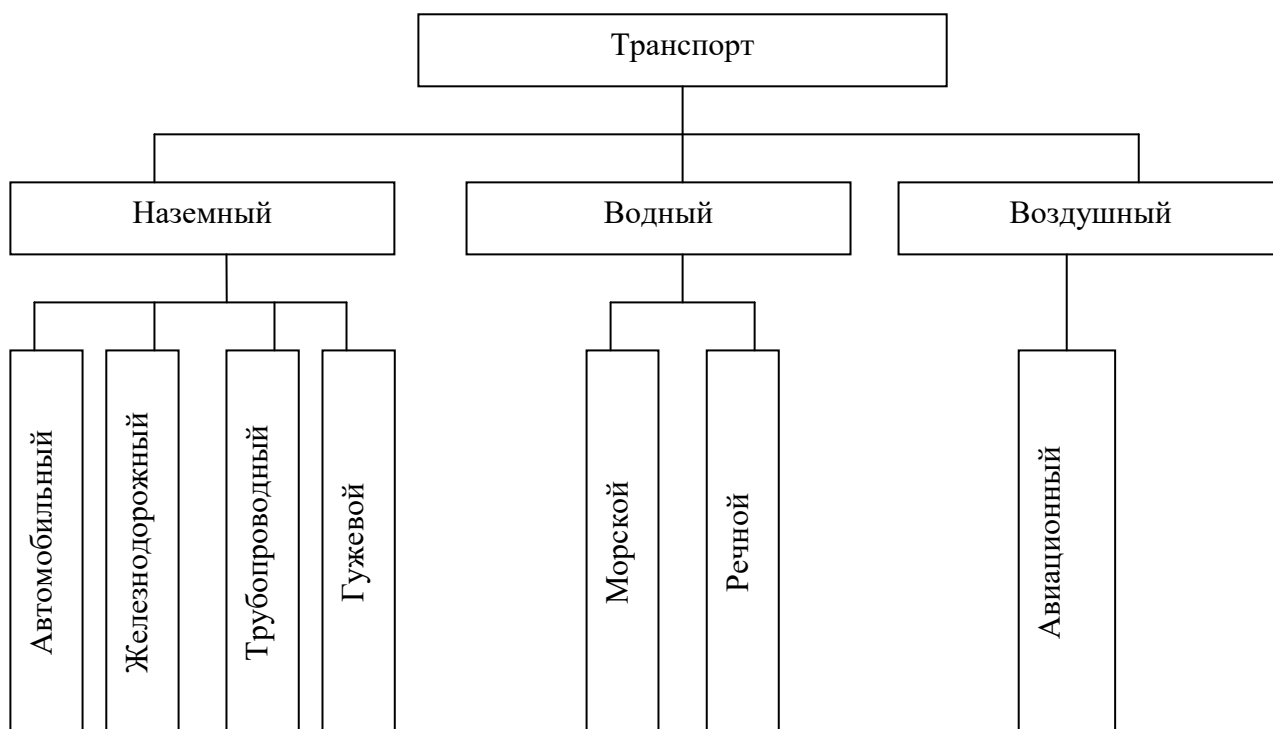
Структура и содержание договора поставки товаров



Тема 7. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

Транспорт (от лат. *transporto* - перемещаю), отрасль материального производства, осуществляющая перевозки людей и грузов. Основной задачей транспорта является более полное и своевременное удовлетворение потребностей всего народного хозяйства в перевозках и ускорение доставки грузов.

Классификация транспорта по видам



Классификация железнодорожных перевозок:

по сообщениям – местные, прямые внутренние, прямые смешанные, прямые международные;

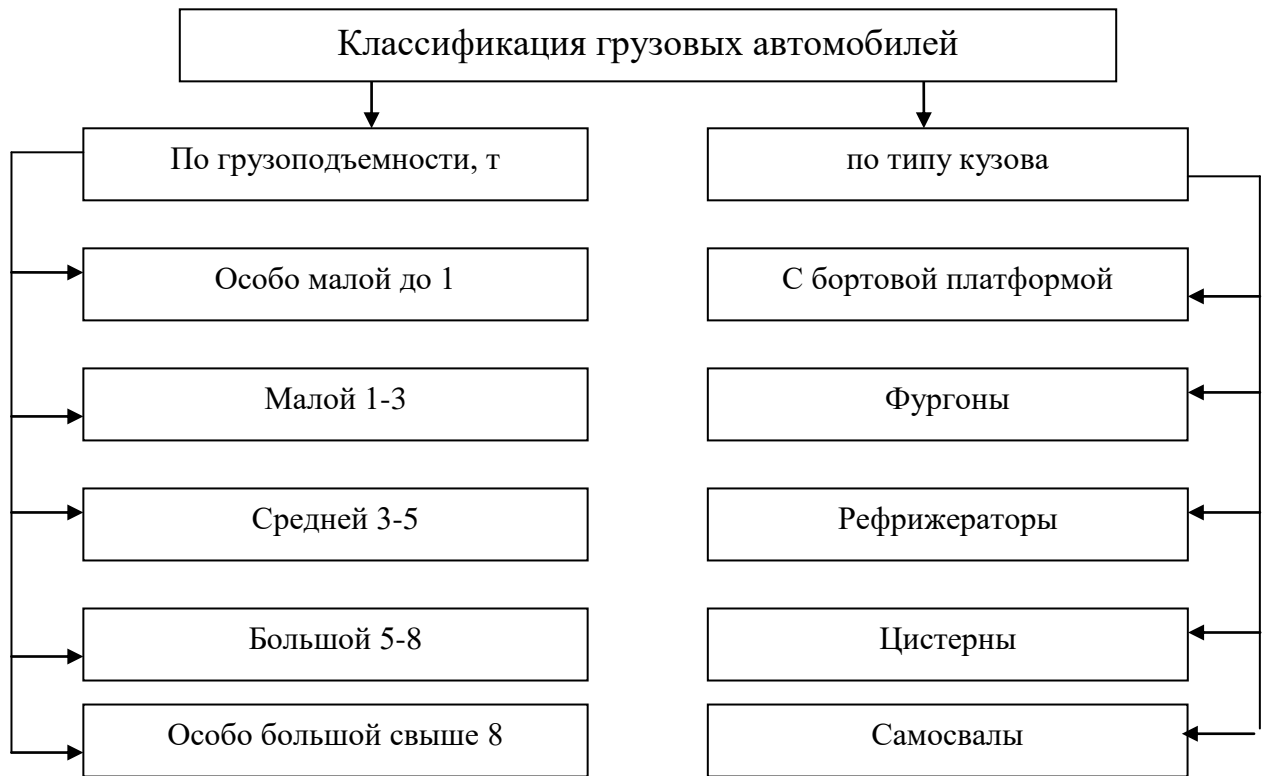
по скорости доставки – грузовая, большая, пассажирская;

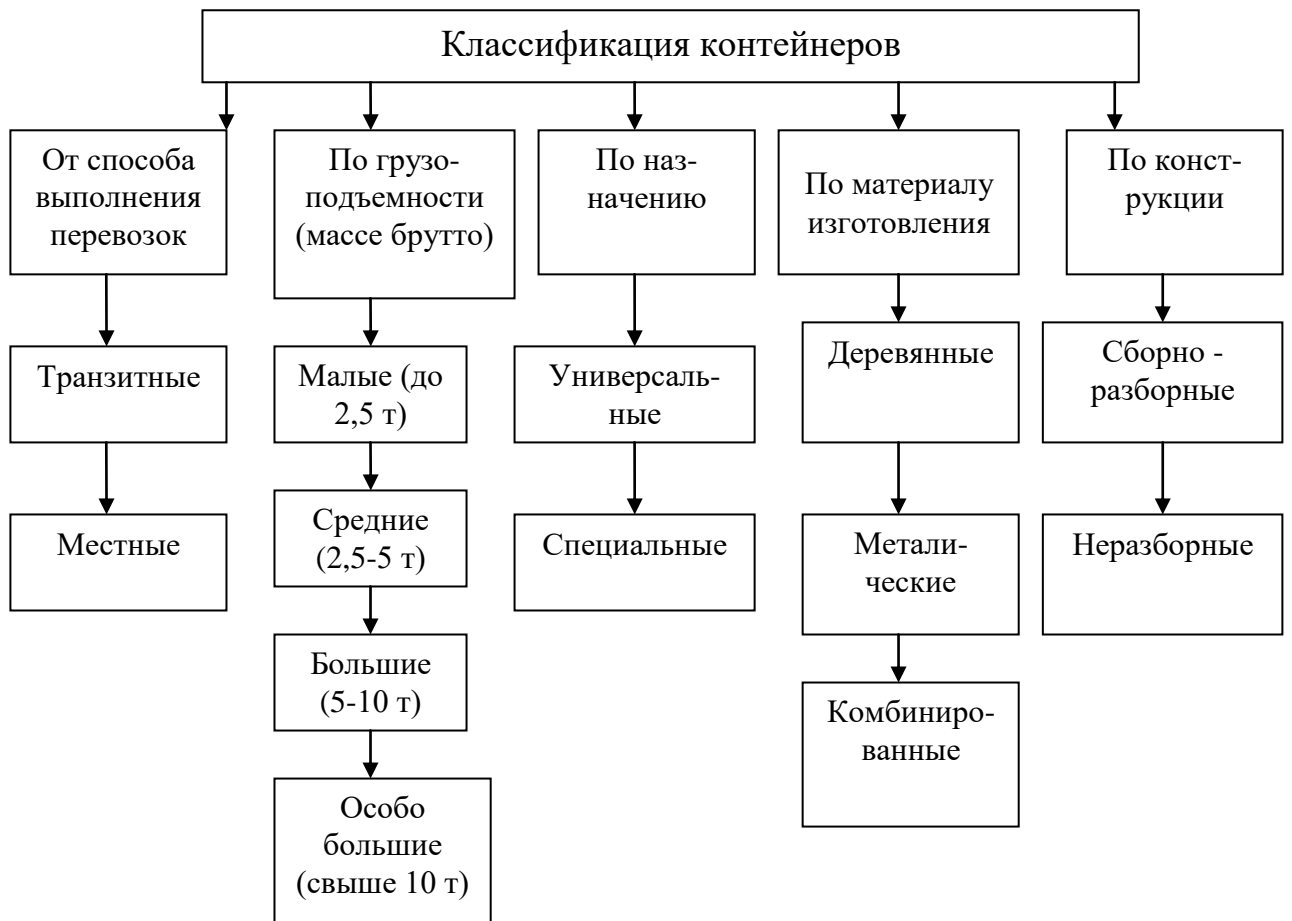
по величине грузовых отправок – мелкие, малотоннажные, повагонные, грузовые, маршрутные.

Классификация грузовых перевозок морского транспорта

по сообщениям - малый каботаж, большой каботаж, прямые водные, прямые смешанные железнодорожно – водные;

по скорости доставки – обычные, срочные, экспрессные





Контейнером называется приспособление (вместимостью не менее 1 м^3), предназначенное для многократного использования при бестарной перевозке груза и приспособленное для механизированной погрузки и выгрузки (без перегрузки находящегося в нем груза на всем пути отправителя до получателя при перевозках в смешанном сообщении), а также для кратковременного хранения груза.

Классификация грузов в зависимости от коэффициента использования грузоподъемности автомобиля

Класс груза	I	II	III	IV	V
Коэффициент грузоподъемности	1,0	0,71-0,99	0,51-0,70	0,41-0,50	0,30-0,40

Технико – экономические показатели работы грузового автомобильного транспорта

Коэффициент технической готовности

$$K_{тг} = \frac{T_x - T_{рем}}{T_x}$$

T_x , $T_{рем}$ – соответственно время пребывания в хозяйстве и ремонте, автомобиле-дней.

Коэффициент выпуска на линию

$$K_v = \frac{T_p}{T_x}$$

T_p – время работы, автомобиле-дней

Техническая скорость движения автомобилей

$$V_a = \frac{L_{об}}{T_{дв}}, \text{ км/ч}$$

$L_{об}$ – общий пробег автомобилей;
 $T_{дв}$ – время пребывания в движении

Среднее расстояние перевозок

$$L_{ср} = \frac{L_{гг}}{Q}, \text{ км}$$

$L_{гг}$ – пробег автомобилей с грузом, т-км;
 Q – выполненная работа, т.

Коэффициент использования пробега

$$K_{ип} = \frac{L_{гг}}{L_{оо}}$$

Коэффициент использования грузоподъемности

$$K_{гп} = \frac{A_{обц} - A_{пр}}{L_{гг} * \Gamma_n}$$

$A_{обц}$, $A_{пр}$ – всего перевезено грузов и на прицепах;
 Γ_n – средняя грузоподъемность парка автомобилей, т.

Средняя грузоподъемность парка

$$\Gamma_n = \frac{T'_x}{T_x}$$

T'_x – время пребывания в хозяйстве, автомобиле-тонно-дней.

Суточный пробег автомобилей

$$L_{ссу} = \frac{L_{об}}{T_p}, \text{ км}$$

Сроки извещения о прибытии грузов и подаче под выгрузку транспортных средств

Вид транспорта	Сроки извещения		Нормативный документ
	о прибытии грузов	о подаче под разгрузку транспортных средств	
Железнодорожный	Не позднее чем в 12 ч дня, следующего за днем прибытия грузов	Не позднее, чем за 2ч до подачи вагона под разгрузку	Устав железнодорожного транспорта в Российской Федерации
Речной	Не позднее, чем за 24 ч до прибытия судна	Не позднее, чем за 6 ч до подачи судна под разгрузку	Кодекс внутреннего водного транспорта РФ
Морской	Не позднее чем в 12 ч дня, следующего за днем прибытия грузов	Не позднее, чем за 4 ч до подачи судна под разгрузку	Кодекс торгового мореплавания РФ
Автомобильный	Грузы перевозятся по декадно-суточным, недельно – суточным, сменно-суточным или часовым графикам		Устав автомобильного транспорта РСФСР. График работы автомобиля при перевозке грузов

Особенности перевозки автотранспортом скоропортящихся грузов

К скоропортящимся относятся грузы, которые для обеспечения сохранности при перевозке требуют соблюдения определенного температурного режима, а в некоторых случаях и сроков доставки

<p>Скоропортящиеся грузы подразделяются на следующие группы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ продукты растительного происхождения (фрукты, ягоды, овощи, грибы и т.п.); ✓ продукты животного происхождения (мясо различных животных и птиц, рыба, икра, молоко, яйца и т.п.); ✓ продукты переработки (молочные продукты, жиры, замороженные плоды, колбасные изделия и другие мясные продукты, сыры и т.п.); ✓ живые растения (саженцы, цветы и т.п.)
--

Транспортные средства, используемые для перевозки пищевых продуктов, должны иметь санитарный паспорт, быть чистыми, в исправном состоянии

При междугородних перевозках не допускается транспортировать в одном автомобиле с другими продуктами следующие грузы:

- ✓ рыбу замороженную и охлажденную;
- ✓ сельдь, рыбу соленую, икру;
- ✓ рыбокопчености;
- ✓ сухую и копчено-вяленую рыбу и сухие рыбные концентраты;
- ✓ мясо охлажденное;
- ✓ мяскопчености и копченые колбасы;
- ✓ сыры всех видов;
- ✓ апельсины, лимоны, мандарины, дыни;
- ✓ овощи с резким запахом (лук, чеснок);
- ✓ дрожжи хлебопекарные;
- ✓ маргарин

Нельзя перевозить замороженные товары совместно с охлажденными или остывшими, а также остывшее мясо с охлажденным

Группы скоропортящихся грузов, допускаемых к совместной перевозке в одном автомобиле

Группа	Наименование продуктов
Группа 1. Замороженные охлажденные продукты	Замороженное мясо Субпродукты, замороженные в таре Мясо и субпродукты, замороженные в блоках Замороженная птица Сало-шпиг Масло сливочное Масло топленое, жиры животные, маргарин Яичные замороженные продукты
Группа 2. Охлажденные продукты	Яблоки зимние Груши зимние Виноград
Группа 3. Охлажденные продукты	Яблоки и груши летние и осенние Абрикосы, персики Слива Виноград Вишня, черешня Крыжовник Смородина
Группа 4. Охлажденные продукты	Помидоры бурые и розовые Капуста цветная Капуста белокочанная
Группа 5. Охлажденные продукты	Яйца Консервы в герметичной стеклянной и жестяной таре
Группа 6. Сушеные продукты	Сухие яичные продукты Сухой омлет Сухое молоко Сухофрукты Орехи Сгущенное молоко Сгущенное молоко в герметичной стеклянной и жестяной таре Консервы в герметичной стеклянной и жестяной таре

Температурный режим перевозки автотранспортом некоторых скоропортящихся грузов

Наименование груза	Температура груза при погрузке, °С	Температура воздуха в кузове авто-рефрижератора при транспортировке °С	Примечание
1	2	3	4
Замороженные грузы (мясо, субпродукты, птица, рыба, шпиг, яичные заморожен-ные продукты)	Не выше - 8	Не выше - 6	
Масло: сливочное топленое растительное	- 6 0 +12	Не выше - 6 От 0 до -3 От +2до +10	
Молоко свежее и пастеризованное, молочные продукты	Не выше +8	+8	Продолжительность перевозки не более 12 ч
Мороженое	Не выше - 18	Не выше - 14	
Масло растительное	+12	От +2 до +10	
Майонез	От +3 до +18	От +3 до +18	
Маргарин	Не выше +12	От 0 до -3	
Сыры	Не выше +8	Не выше +8	
Рыба: охлажденная, переложенная льдом горячего копчения замороженная Копченая, сушеновяленая	+3 - 10 0	От 0 до - 1 Не выше - 8 + 5	
Консервы рыбные	0	+ 10	
Пресервы рыбные	0	От 0 до - 5	
Мясо и птица охлажденные	От 0 до + 4	От 0 до - 1	
Консервы (кроме рыбных)	-	От + 15 до +20	
Колбасы: копченые полукопченые сырокопченые вареные	От 0 до +4 От 0 до + 4 От + 8 до +10 + 8	От 0 до - 3 От 0 до - 3 От + 8 до + 10 От 0 до + 6	Продолжительность перевозки не более 24 ч
Быстрозамороженные мяс-ные, рыбные, кулинарные изделия, фрукты и ягоды	- 18	Не выше - 18	
Яйца: Не подвергнутые холодильной обработке из холодильника	+ 8 + 3	От + 4 до + 8 От 0 до + 3	
Абрикосы	+ 3	От 0 до + 3	
Ананасы	От + 10 до + 13	От +8 до + 11	
Бананы незрелые	От + 12 до + 15	От + 1 до + 11	Зрелые не перевозятся

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Яблоки	От +6 до + 8	От +3 до + 5	
Вишня, черешня	+ 3	От +1 до + 2	Продолжительность перевозки не более 3 суток
Виноград	+ 8	От +1 до + 8	
Груши	От + 6 до + 8	От +3 до + 5	
Персики	+ 4	От +1 до + 4	
Слива	+ 7	От +1 до + 7	
Цитрусовые:			
апельсины	От +7 до + 10	От +4 до + 10	
лимоны незрелые	От +12 до + 15	От +8 до + 12	
лимоны зрелые	+ 8	От +2 до + 8	
мандарины	От +5 до + 8	От +2 до + 8	
Баклажаны	От +7 до + 10	От +8 до + 10	
Дыни	От +8 до + 10	От +8 до + 10	
Огурцы	+ 10	От +5 до + 10	
Кабачки	+ 6	От +1 до + 6	
Капуста кочанная ранняя, цветная	+ 8	От +1 до + 8	
Помидоры:			
бурые и розовые	+ 15	От +8 до + 15	
красные	+ 8	От +4 до + 8	
Морковь ранняя	+ 8	От +1 до + 8	
Свежая зелень (салат, редис, зеленый лук, укроп и др.)	+ 8	От +1 до + 8	

Правила перевозки скоропортящихся грузов железнодорожным транспортом

К скоропортящимся относятся грузы, которые при перевозке по железным дорогам требуют защиты от действия на них высоких или низких температур наружного воздуха, ухода или особого обслуживания в пути следования.

Перечень скоропортящихся грузов:

- мясо и мясопродукты;
- рыба и рыбопродукты;
- плоды и овощи свежие;
- продукция молочной, маслосырдельной и жировой промышленности, яйца;
- прочие скоропортящиеся грузы (дрожжи, вина, напитки десертные и газированные и т. д.)

Предъявляемые к перевозке грузы должны соответствовать требованиям, установленным нормативными документами (стандартами, техническими условиями и иными документами), удостоверяющими качественное состояние груза, тары и упаковки. Тара должна быть исправной, прочной чистой, без следов течи, обеспечивать возможность погрузки, выгрузки и штабелирования груза механизированным способом.

Для проверки соответствия состояния груза, тары или упаковки требованиям нормативных документов грузоотправитель предъявляет документы (стандарты, технические условия или иные документы), удостоверяющие качественное состояние груза, тары или упаковки. При несоответствии груза, тары или упаковки нормативным документам или непредъявления этих документов перевозчик вправе отказать в перевозке груза.

Перевозчик вправе отказать в приемке груза к перевозке, если срок транспортабельности, указанный в документе о качестве, и предельный срок перевозки менее срока доставки, установленного в соответствии с Правилами исчисления сроков доставки грузов железнодорожным транспортом.

Груз также не принимается к перевозке по истечении срока хранения или если суммарная продолжительность хранения от даты изготовления до погрузки и срока доставки превышает срок хранения, установленный нормативными документами.

Температурный режим и вентилирование некоторых скоропортящихся грузов при перевозке в рефрижераторных вагонах

Наименование груза	Температурный режим, °С		Необходимость вентилирования
	от	до	
1	2	3	4
Замороженные, мороженые грузы, имеющие температуру не выше - 18 °С	- 17	- 20	Не вентилируют
Замороженные, мороженые грузы, имеющие температуру от - 15 - 18 °С	- 15	- 18	Не вентилируют
Замороженные, мороженые грузы, имеющие температуру от - 10 до - 15 °С	- 9	- 12	Не вентилируют
Замороженные, мороженые грузы, имеющие температуру от - 6 до - 10 °С	- 6	- 9	Не вентилируют
Мясо подмороженное, мясо охлажденное, мяскопчености сырокопченые, бекон, шпик, колбасы полукопченые, варено – копченые, рыба охлажденная, икра разных рыб, рыба холодного копчения (кроме сельди иваси), сельдь пряного посола и маринованная в герметичной упаковке и другие грузы с температурой от 0 до - 6 °С	0	- 3	Не вентилируют
Сметана, йогурты, яйца куриные пищевые, а также другие охлажденные грузы, имеющие температуру от 0 до +6 °С	+5	+2	Не вентилируют
Картофель, виноград, ягоды, цитрусовые плоды, яблоки, груши и другие плодоовощи, кроме поименованных ниже	+5	+2	Вентилируют при отоплении
Томаты розовой и бурой спелости, огурцы, баклажаны, перец сладкий, дыни, тыквы, ананасы, лимоны	+9	+6	Вентилируют при отоплении
Томаты молочной спелости	+15	+9	Вентилируют при отоплении

1	2	3	4
Бананы	+14	+12	Вентилируют при охлаждении и отоплении
Соленые овощи, в том числе капуста квашеная, моченые плоды и ягоды, соленые и маринованные грибы в бочках	+5	+2	Не вентилируют
Сыры, йогуртные продукты и другие охлажденные грузы с температурой от +6 до +9 °С включительно	+9	+6	Не вентилируют
Маргарин, жиры кондитерские, кулинарные и хлебопекарные, молоко стерилизованное, пиво пастеризованное, вина, в том числе игристые, шипучие и шампанское, и другие, не поименованные выше грузы, имеющие температуру выше +9 °С	+15	+9	Не вентилируют

При предъявлении к перевозке грузов в рефрижераторных вагонах без охлаждения или отопления грузоотправителем должны соблюдаться требования к термическому состоянию грузов и температура груза при предъявлении к перевозке должна соответствовать требованиям к температуре грузов при погрузке в рефрижераторные вагоны, следующие без охлаждения или отопления.

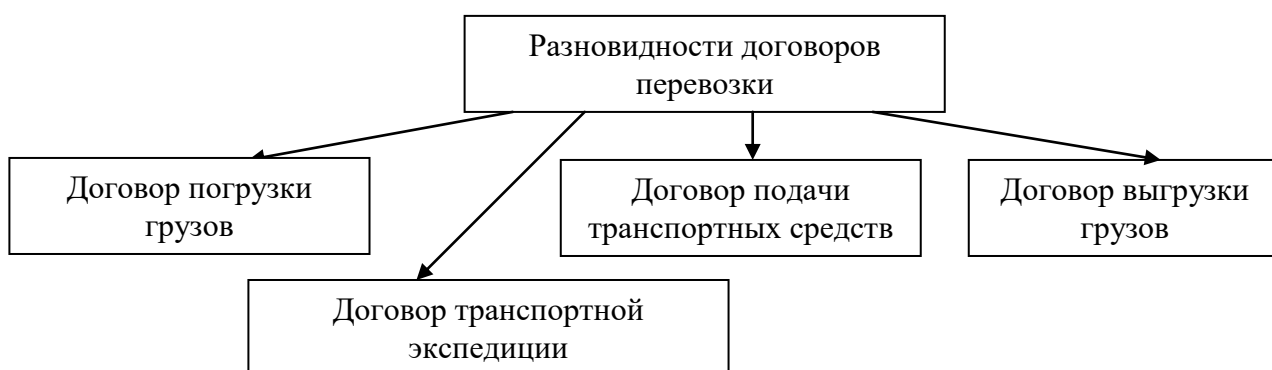
Перечень скоропортящихся грузов и предельные сроки их перевозки в универсальных контейнерах (в сутках)

Наименование груза	Температура груза в момент погрузки в зависимости от температуры наружного воздуха		
	летний	переходный	зимний
Консервы мясные в стеклянных и жестяных банках	15	25	30
Консервы мясо-растительные в стеклянных и жестяных банках	15	25	-
Консервы рыбные, крабовые, из печени различных рыб, кроме пресервов	10	20	-
Продукты томатные в стеклянных и металлических банках: соус томатный стерилизованный, сок томатный концентрированный, пастеризованный, томаты стерилизованные	10	20	-
Овощи соленые, капуста квашеная, соленые и маринованные грибы, арбузы и дыни соленые в бочках	-	12	-
Томатная паста и томатное пюре в бочках, грибная консервированная продукция в стеклянных и металлических банках	-	8	-
Консервы овощные, кроме перечисленных выше	8	15	-
Соки и нектары в упаковке «Тетра Брик Асептик»	10	20	-
Пюре и соки сульфитированные в бочках	5	20	5
Консервы молочные в жестяных банках	25	30	-
Вода минеральная, напитки безалкогольные и слабоалкогольные газированные, в бутылках стеклянных, полимерных, банках стеклянных и металлических	20	15	-
Вина крепленые	25	20	-
Пиво пастеризованное со стабилизатором в упаковке стеклянной и жестяной, полимерной и жестяной	8	10	-
Консервы плодовые и ягодные	8	15	-
Клюква и брусника, замороженные в баночках	-	-	15
Шоколад и шоколадные изделия	10	30	25

Договоры перевозки грузов

Гражданским Кодексом Российской Федерации определено, что по договору перевозки грузов перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату

- Транспортный договор может иметь следующую структуру:
- ✓ преамбула (вводная часть);
 - ✓ предмет договора;
 - ✓ условия перевозок;
 - ✓ расчеты за перевозку;
 - ✓ ответственность сторон;
 - ✓ срок действия договора;
 - ✓ юридические адреса и реквизиты сторон

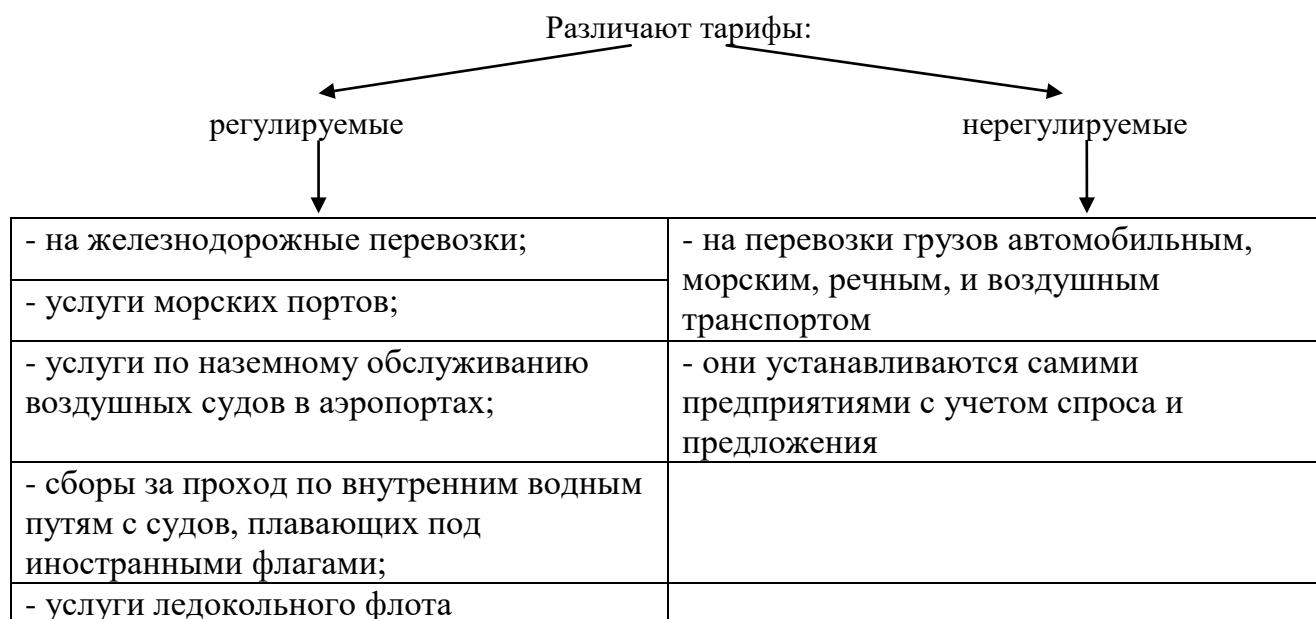


Ответственность сторон за нарушение условий договора перевозки грузов автомобильным транспортом

Перевозчик	Отправитель	Получатель
1. За неподачу транспортных средств для перевозки груза в срок	1. За непредъявление груза либо неиспользование поданных транспортных средств	1. За простой транспорта поданного под разгрузку сверх установленных сроков
2. За утрату, недостачу или повреждение груза, произошедшие после принятия и до его к перевозке и до выдачи Получателю, если не докажет, что причиной их возникновения явились обстоятельства, которые Перевозчик не мог предотвратить и устранение которых от него не зависило	2. За простой транспорта поданного под погрузку, сверх установленных сроков	
3. Возмещение ущерба, причиненного при перевозке грузов, происходит в следующих размерах: - за утрату или недостачу груза – в размере стоимости утраченного или недостающего груза - за порчу, или повреждение груза – в размере суммы, на которую понизилась его стоимость; - за утрату груза, сданного к перевозке с объявленной ценностью, - в размере объявленной ценности, если она не превышает действительной стоимости груза. Стоимость груза определяется исходя из его цены, указанной в счете грузоотправителя.		

Тарифы на грузовые перевозки

Транспортные тарифы представляют собой систему ставок, по которым взимается плата за перевозку грузов, а также за дополнительные операции, связанные с перевозкой



Тарифы на перевозку грузов автомобильным транспортом

№ п/п	Виды тарифов	Краткая характеристика тарифов
1.	Сдельные	<p>Являются основным видом тарифов, по которым выполняются большинство перевозок. Определение платы производится в зависимости от расстояния перевозки, массы груза 1 т груза и класса груза по следующей формуле:</p> $m_{ОТПР} = \frac{m_{\phi}}{K}$ <p>где $m_{ОТПР}$ – масса отправки, т; m_{ϕ} – фактическая масса перевозимого груза, т; K – средний коэффициент использования грузоподъемности автомобиля для данного вида груза.</p>
2.	Повременные	<p>Устанавливаются в зависимости от грузоподъемности автомобиля за каждый час работы и за каждый километр пробега. Применение повременных тарифов допускается при внутригородских перевозках с заездами не менее, чем в 4 пункта за одну поездку (кольцевой завоз товаров по предприятию торговли и общественного питания), при перевозках грузов автомобилями грузоподъемности до 1 т, когда применение сдельных тарифов нецелесообразно</p>
3.	Покилометровые	<p>Применяются за подачу автомобиля к пункту первой погрузки или от пункта последней разгрузки, если оба этих пункта находятся за чертой населенного пункта, в котором расположена автотранспортная организация. Плата определяется с учетом грузоподъемности автомобиля</p>

На железнодорожном транспорте уровень тарифов на перевозки грузов определяется Прейскурантом № 10-01 «Тарифы на перевозки грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые российскими железными дорогами»



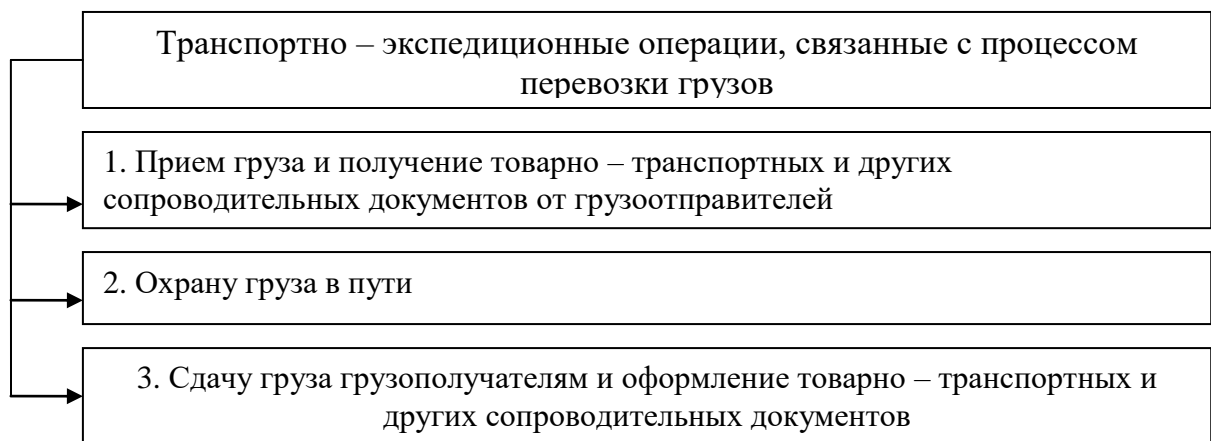
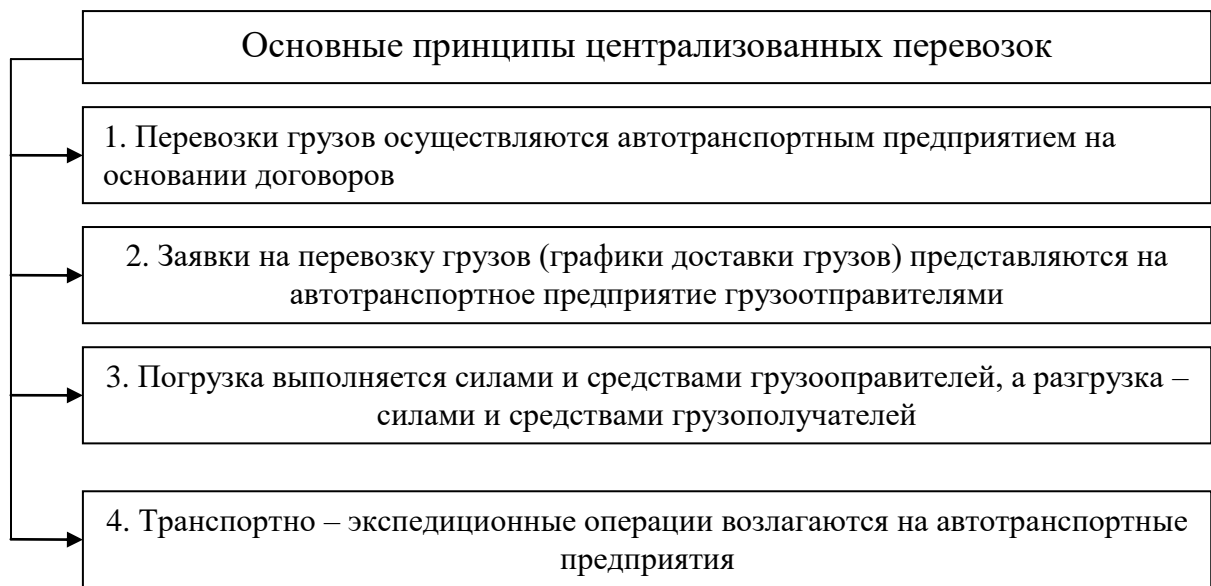
Порядок осуществления расчетов за пользование вагонами, контейнерами с железными дорогами определяется в договорах, связанных с эксплуатацией железнодорожных подъездных путей, и договорах, связанных с подачей и уборкой вагонов.

Централизованные перевозки грузов представляют собой организационную систему, обеспечивающую четкое распределение обязанностей и ответственности всех участников транспортного процесса:

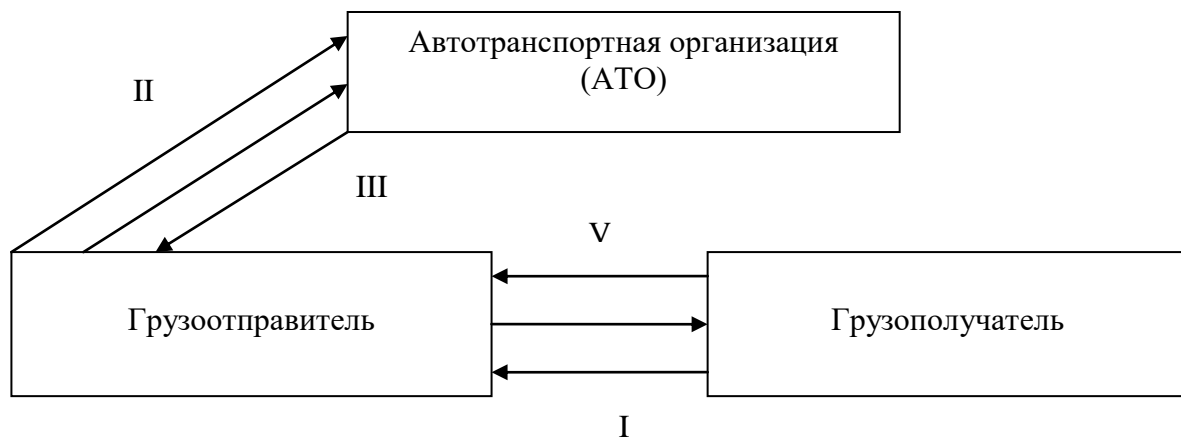
- грузоотправителей;
- грузополучателей;
- автотранспортных предприятий.

К централизованным перевозкам относятся:

- перевозки, при которых автотранспортное предприятие своим подвижным составом обеспечивает доставку грузов с транспортно – экспедиционным обслуживанием от одного грузоотправителя всем грузополучателям или одному грузополучателю от всех грузоотправителей;
- перевозки, осуществляемые автомобильным транспортом общего пользования по завозу (вывозу) грузов на станции железных дорог, в портах (пристани), аэропорты;
- регулярные междугородние перевозки



Взаимоотношение при централизованных перевозках груза



I – заявка грузополучателей, грузоотправителей на необходимые товары и их доставку;
 II – сводная заявка грузоотправителя автотранспортной организации на перевозку груза;

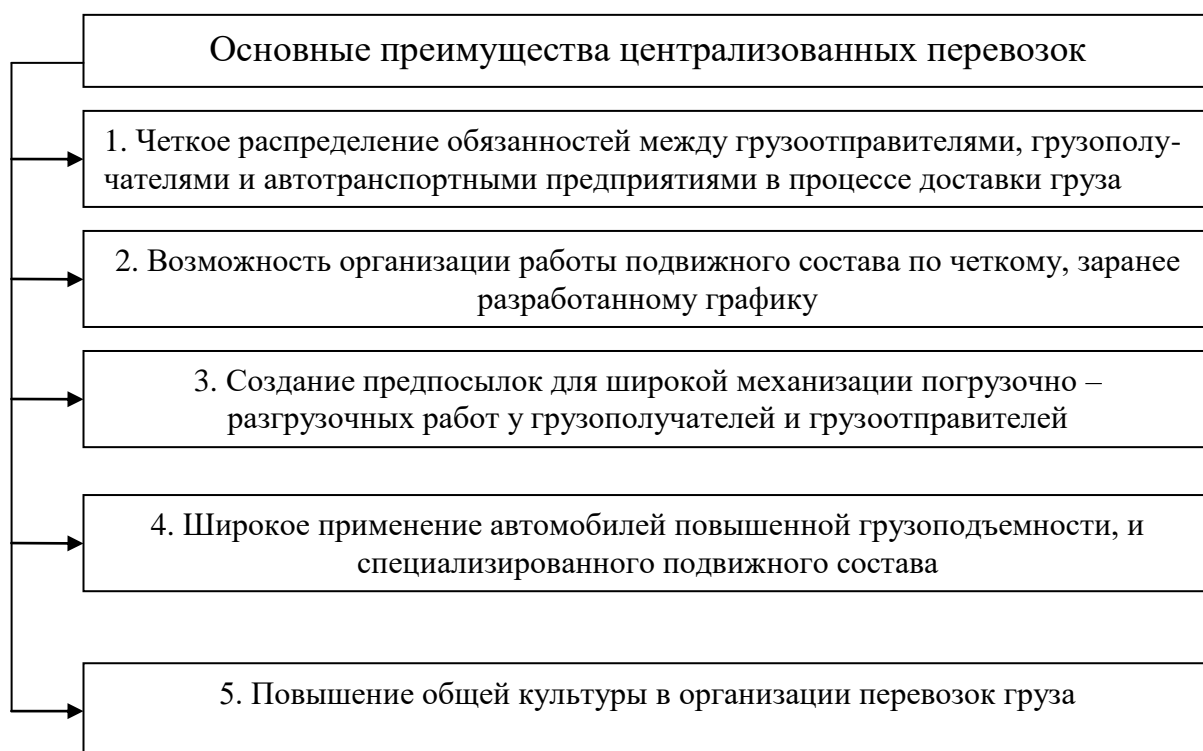
III – выделение подвижного состава для перевозки груза;

IV – доставка груза от грузоотправителей грузополучателям и выполнение транспортно – экспедиционных операций;

V – расчеты грузополучателей с грузоотправителями за отгруженные товары, их погрузку и перевозку;

VI – расчеты грузоотправителей с АТО за перевозку груза и выполнение транспортно – экспедиционных операций.

Водители, работающие на централизованных перевозках груза, заполняют по установленной форме обязательства о материальной ответственности за перевозимый груз, являющиеся основанием для взыскания с них соответствующих сумм в случае утраты или порчи груза.

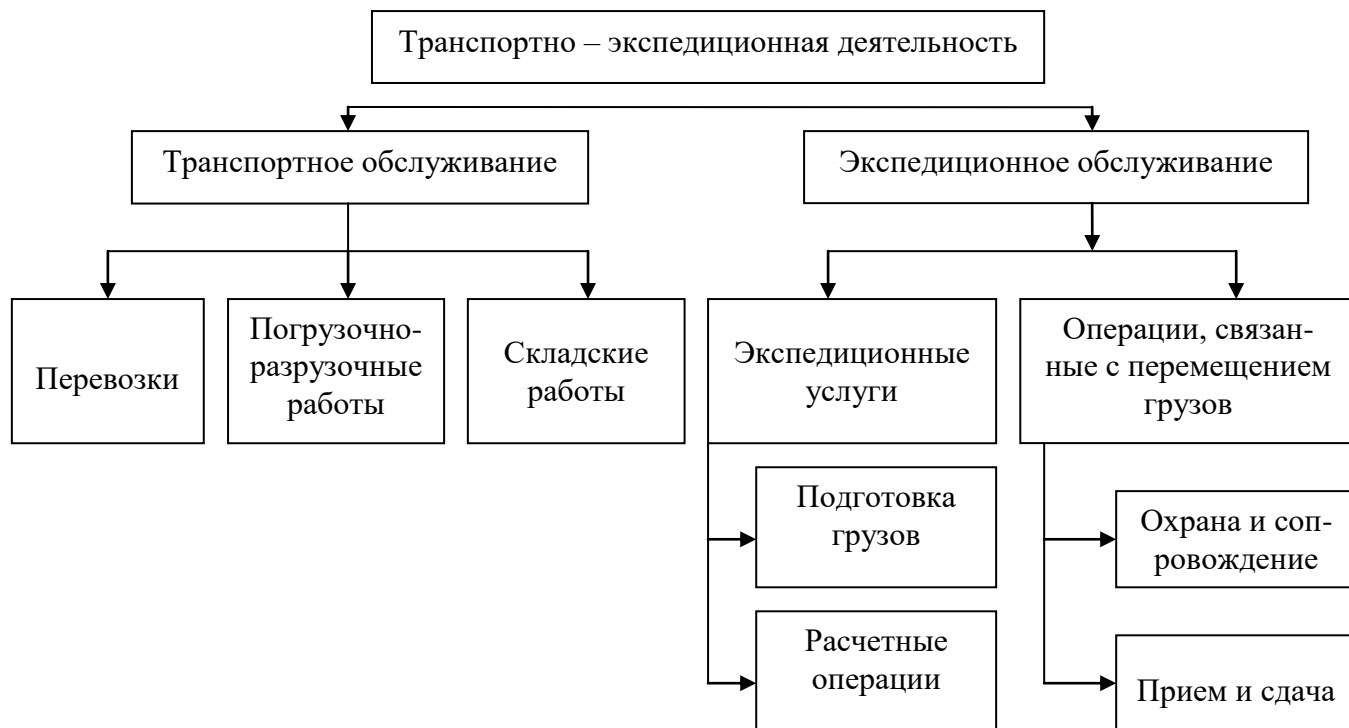


Децентрализованные перевозки грузов – доставка товаров различными предприятиями собственным или привлеченным транспортом

Организация транспортно – экспедиционной деятельности

Транспортно – экспедиционная деятельность представляет собой вид предпринимательской деятельности, связанной с оказанием услуг клиентам при организации перевозок грузов всеми видами транспорта. Она направлена на ускорение продвижения товаров от производителя к потребителю.

Цель транспортно – экспедиционной работы, выполняемой предприятиями и организациями транспорта, - организация доставки груза от складов отправителей до складов получателей с освобождением грузовладельцев (отправителей и получателей) от несвойственных им функций, связанных с процессом перевозки.



Виды и последовательность операций приема вагонных отправок грузов на станциях назначения



Виды актов и мотивы их составления при приемке грузов от органов железнодорожного транспорта

Акт общей формы	1. Утрата сопроводительных документов 2. Задержка груза в пути следствия 3. Повреждение вагона, контейнера 4. Неисправное состояние запорно-пломбировочных устройств т.п.
Акт о техническом состоянии вагона, контейнера	В случаях обнаружения течи, порчи или подмочки груза, произошедших по причине технической неисправности вагона, контейнера. Должен составляться в день обнаружения неисправности вагона, контейнера, либо не позднее дня составления коммерческого акта
Коммерческий акт	Несоответствие наименования, массы, количества мест груза данным, указанным в перевозочных документах. Повреждение (порча) груза и возможные причины такого повреждения Обнаружение груза без перевозочных документов, а также перевозочных документов без груза. Возвращение перевозчику похищенных грузов

Кроме того, коммерческий акт составляется также по требованию грузополучателя при передаче перевозчиком груза на железнодорожный путь необщего пользования в течение 24 часов после оформления документов о выдаче груза.

В случае отказа перевозчика от составления коммерческого акта или оформления его с нарушением установленных требований грузополучатель, обязан подать заявление перевозчику в письменной форме, в течение трех суток, а в отношении продовольственного и скоропортящегося грузов в течение одних суток с момента выдачи грузов или выгрузки.

Ответ на заявление должен быть направлен грузополучателю в течение трех суток, а в отношении продовольственного и скоропортящегося грузов в течение одних суток со дня получения заявления.

По инициативе перевозчика или грузополучателя при доставке груза с изменением его качества составляется акт экспертизы.

Маркировка грузов

Предъявляемые к перевозке грузоотправителем тарные и штучные грузы должны иметь транспортную маркировку.

Содержание транспортной маркировки должны соответствовать стандартам по маркировке грузов.

Состав транспортной маркировки

Состав	Содержание
1. Основные надписи	Должны содержать: - полное или сокращенное наименование грузополучателя; - полное наименование станции назначения; - число грузовых мест в отправке и порядковый номер места внутри отправки (указывается дробью: в числителе - порядковый номер места в отправке, в знаменателе – число мест в отправке)
2. Дополнительные надписи	- наименование пункта отправления с указанием станции отправления и перевозчика;
3. Информационные надписи	- массу брутто и массу нетто грузового места, в кг; - габаритные размеры грузового места в см (длина, ширина, высота либо диаметр и высота)
4. Манипуляционные знаки	Изображение, указывающее на способы обращения с грузом

Тема 8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Слово «информация» происходит от латинского *informatio*, что означает разъяснение, изложение.

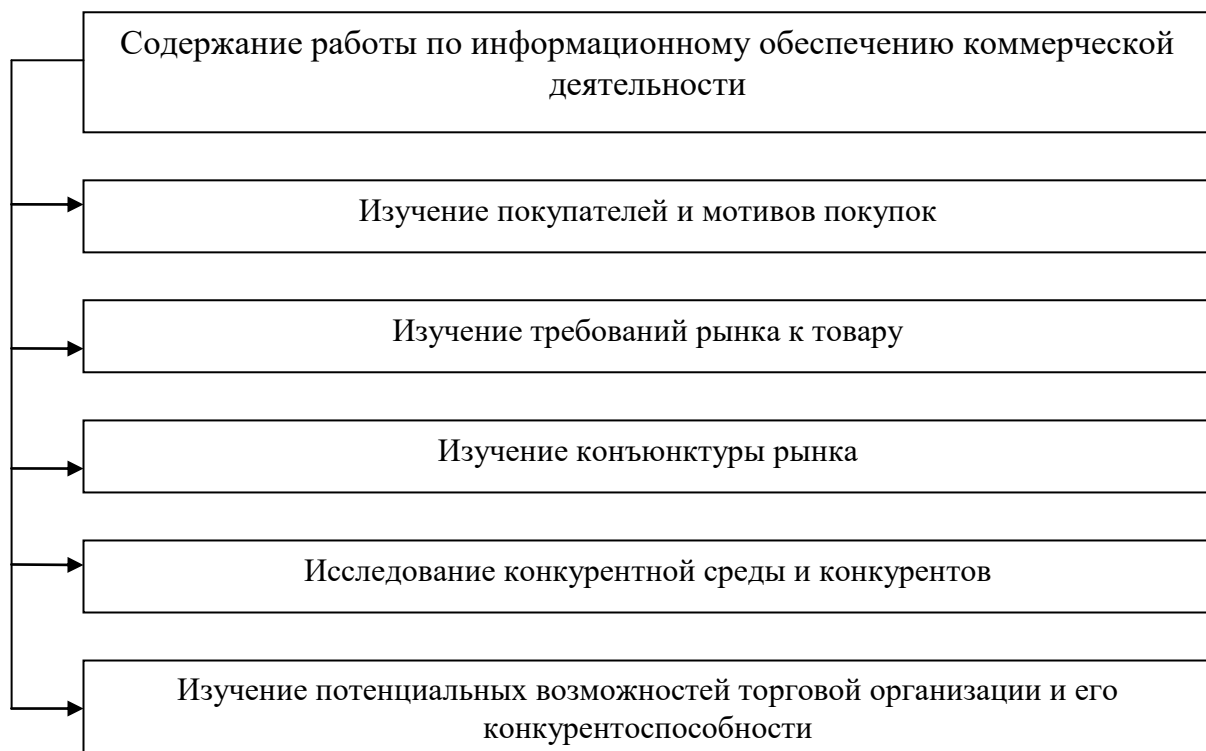
Коммерческая информация представляет собой сведения, характеризующие ситуацию на рынке товаров и услуг.



Информационное обеспечение включает получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации. Вся эта цепочка связана с многоступенчатым продвижением, анализом и систематизацией информации.

Источники сосредоточения исходной информации

Средства массовой информации	Аналитическая информация
1. Законодательные и правительственные материалы: законы, постановления, нормативные и регламентирующие акты	1. Маркетинговые исследования рынков товаров
2. Официальная государственная статистика	2. Поставщиков – производителей посредников
3. Специализированные информационные агентства	3. Конкурентов, смежников
4. Отраслевые журналы	4. Коммерческих структур
5. Периодические информационные издания	5. Торгово-промышленных выставок
	6. Практических конференций

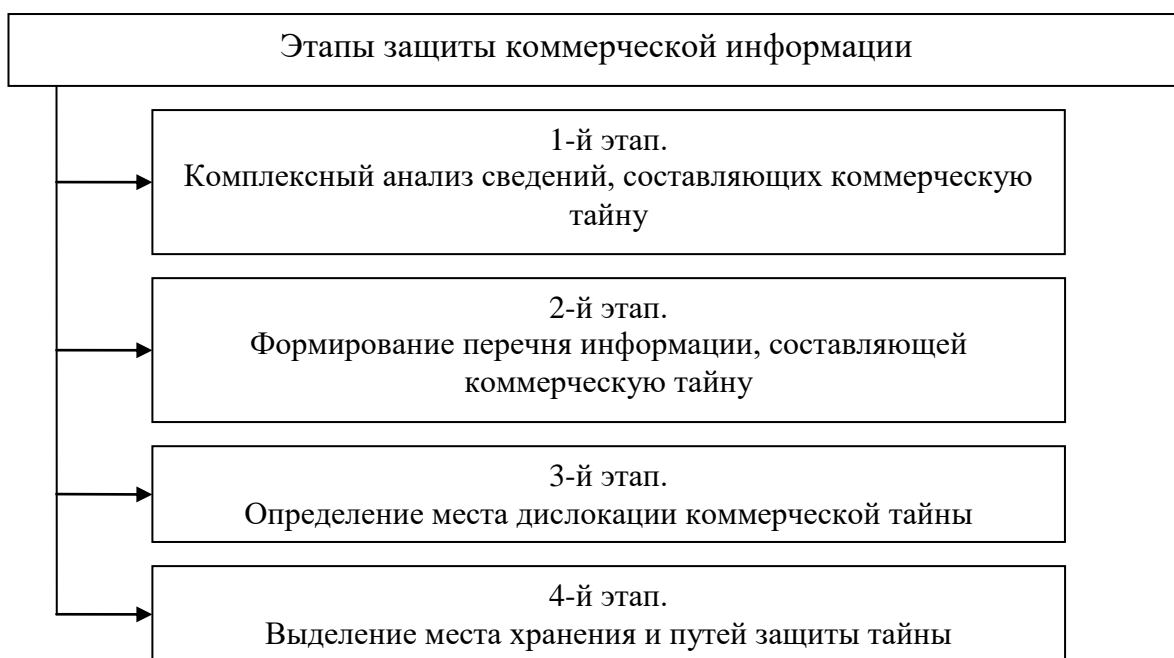


Использование коммерческой информации в практической деятельности торговых организаций

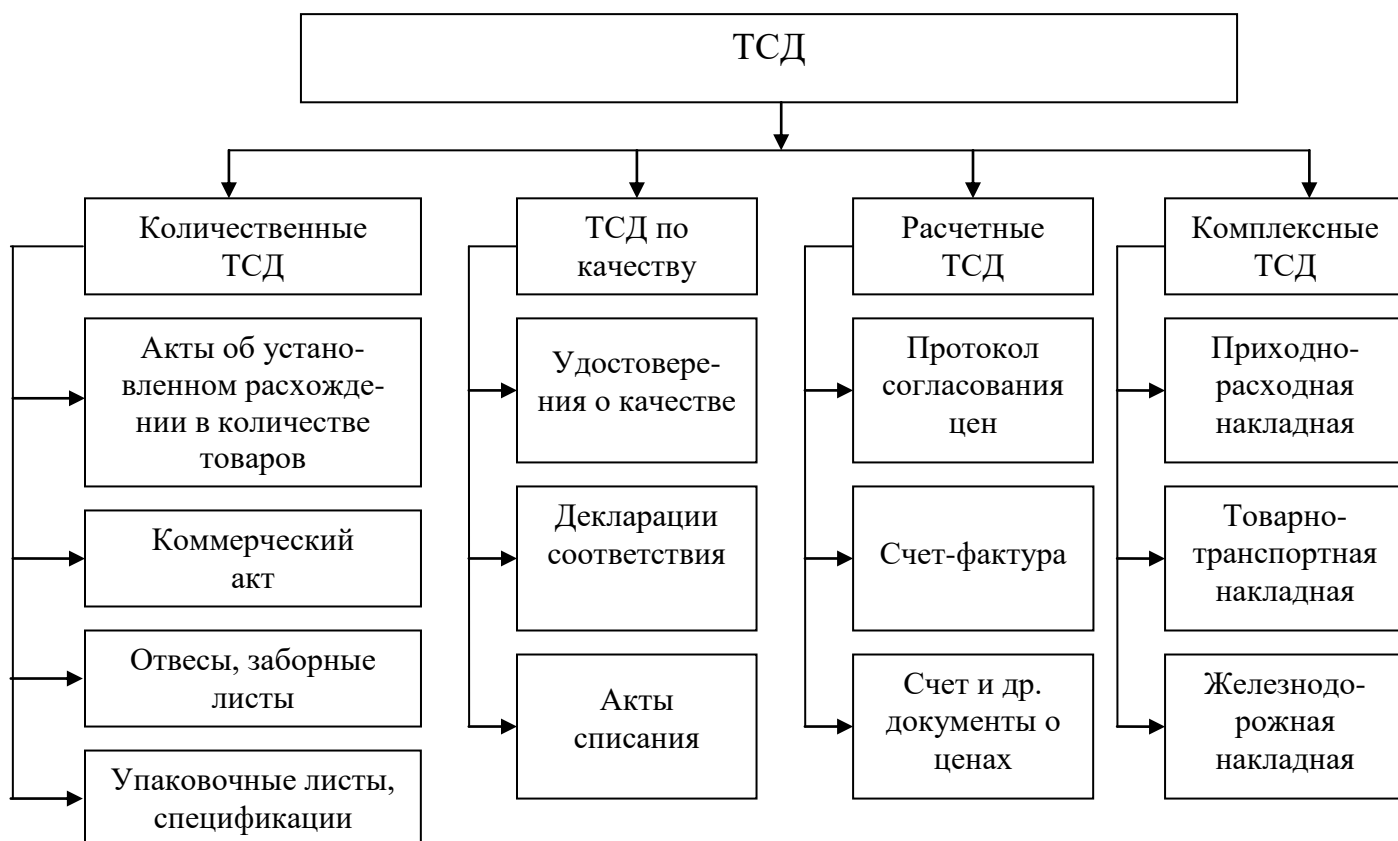
Коммерческим решением принято называть все управленческие решения, связанные с куплей-продажей товаров. Оно является программой действий для достижения поставленной цели, указывает этапы работ, последовательность их выполнения, методы и средства, круг исполнителей, границы их ответственности и полномочий, сроки выполнения.

Схема подготовки и принятия коммерческого решения





Товарно – сопроводительные документы (ТСД) – документы, содержащие необходимую и достаточную информацию для идентификации товарных партий на всем пути их товародвижения. В зависимости от характеристик товара ТСД подразделяют на следующие виды:



Маркировка товаров

Товарная маркировка представляет собой текст или условные обозначения, которые наносятся непосредственно на товар, его потребительскую или транспортную тару либо на иной носитель информации (этикетки, ярлыки, и др.). Маркировка необходима для идентификации товара в процессе товародвижения, для получения информации об изготовителе товара, его назначении, способах обращения с ним и других качественных и количественных характеристиках

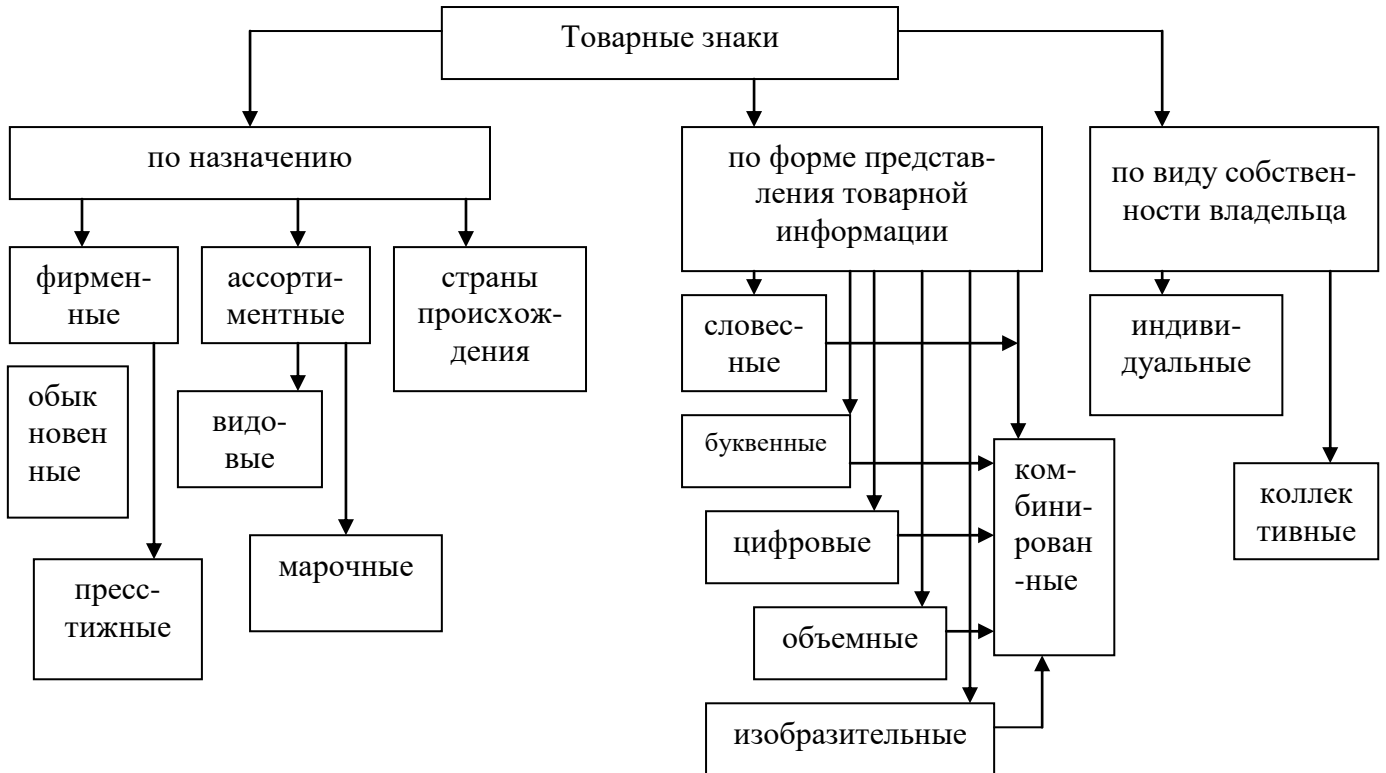
Товарные знаки

Товарные знаки – обозначения, способные отличить соответственно товары и услуги одних юридических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц.

Право на товарный знак охраняется законом. «Никто не может использовать охраняемый в Российской Федерации товарный знак без разрешения его владельца».

Регистрация товарного знака осуществляется Роспатентом в Государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания РФ в течение месяца с даты получения документа об уплате установленной пошлины и действует в течение десяти лет, считая с даты поступления заявки в Роспатент.

Классификация товарных знаков

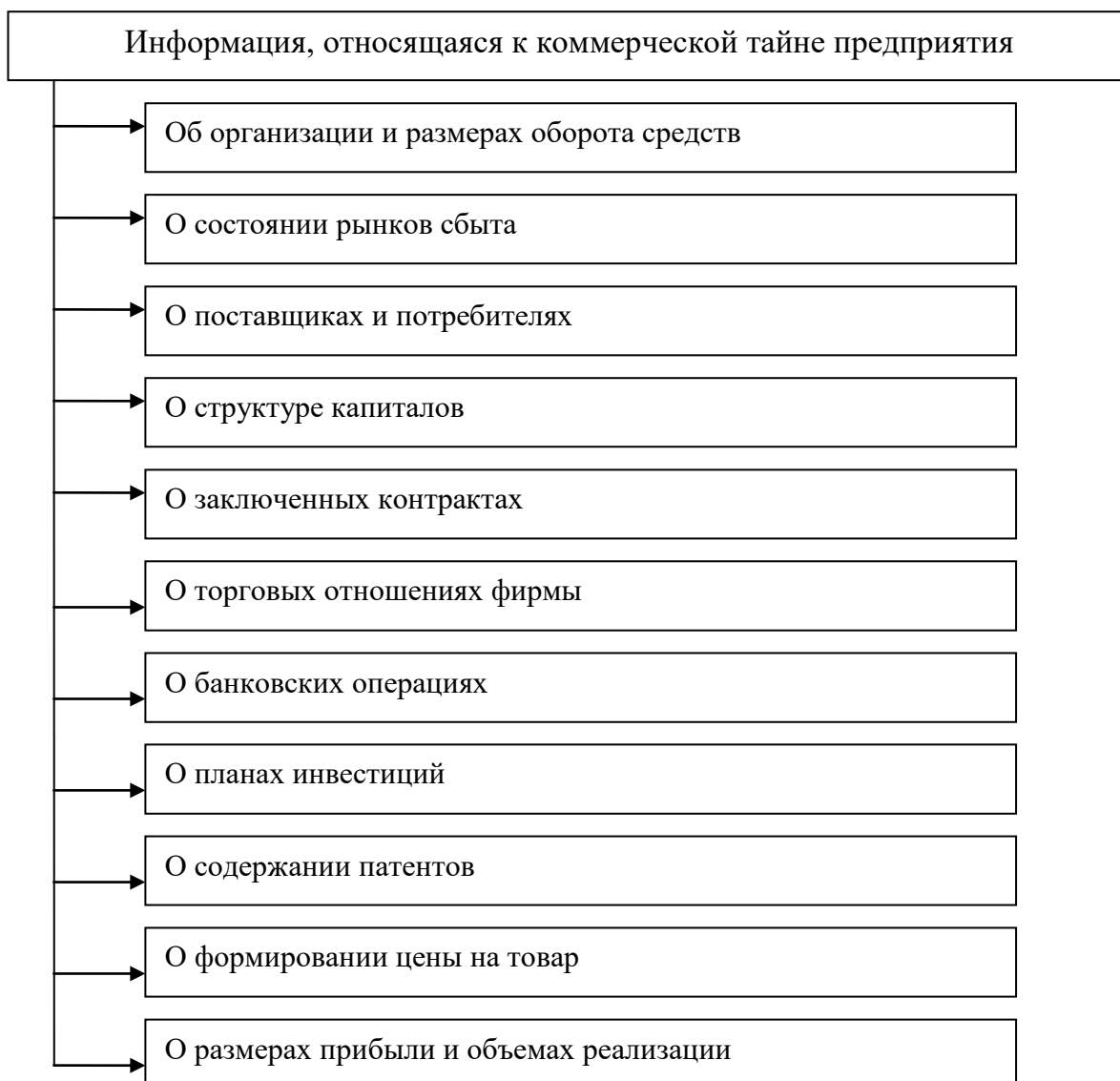


Ответственность за незаконное использование товарных знаков и знаков обслуживания (Уголовный кодекс РФ)

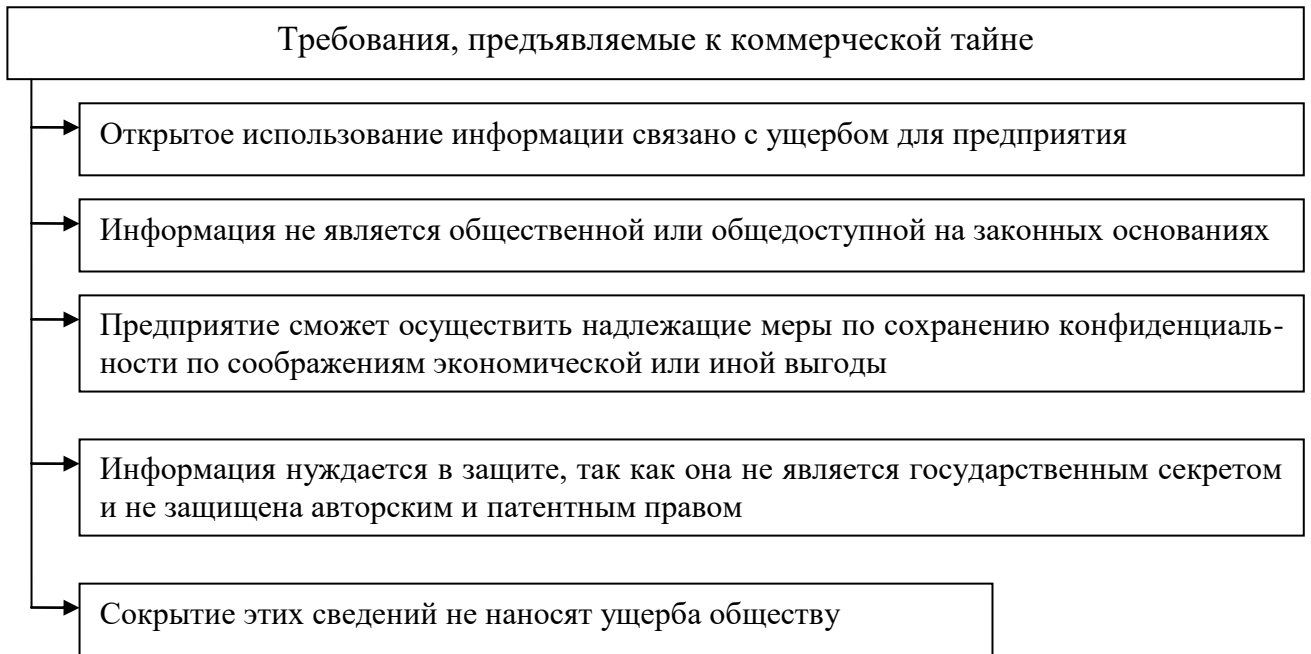
№№ статей	Преступление	Санкция	Размеры
180 (ч.1)	Незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений для однородных товаров, если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб	либо штраф	от 200 до 400 МРОТ или в размере з/платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 4 месяцев
		либо обязательные работы	от 180 до 240 часов
		либо исправительные работы	до 2 лет
180 (ч.2)	Незаконное использование предупредительной маркировки в отношении не зарегистрированного в Российской Федерации товарного знака или наименования места происхождения товара, если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб	либо штраф	от 100 до 200 МРОТ или в размере з/платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 месяцев
		либо обязательные работы	от 120 до 180 часов
		либо исправительные работы	до 1 года

Коммерческая тайна

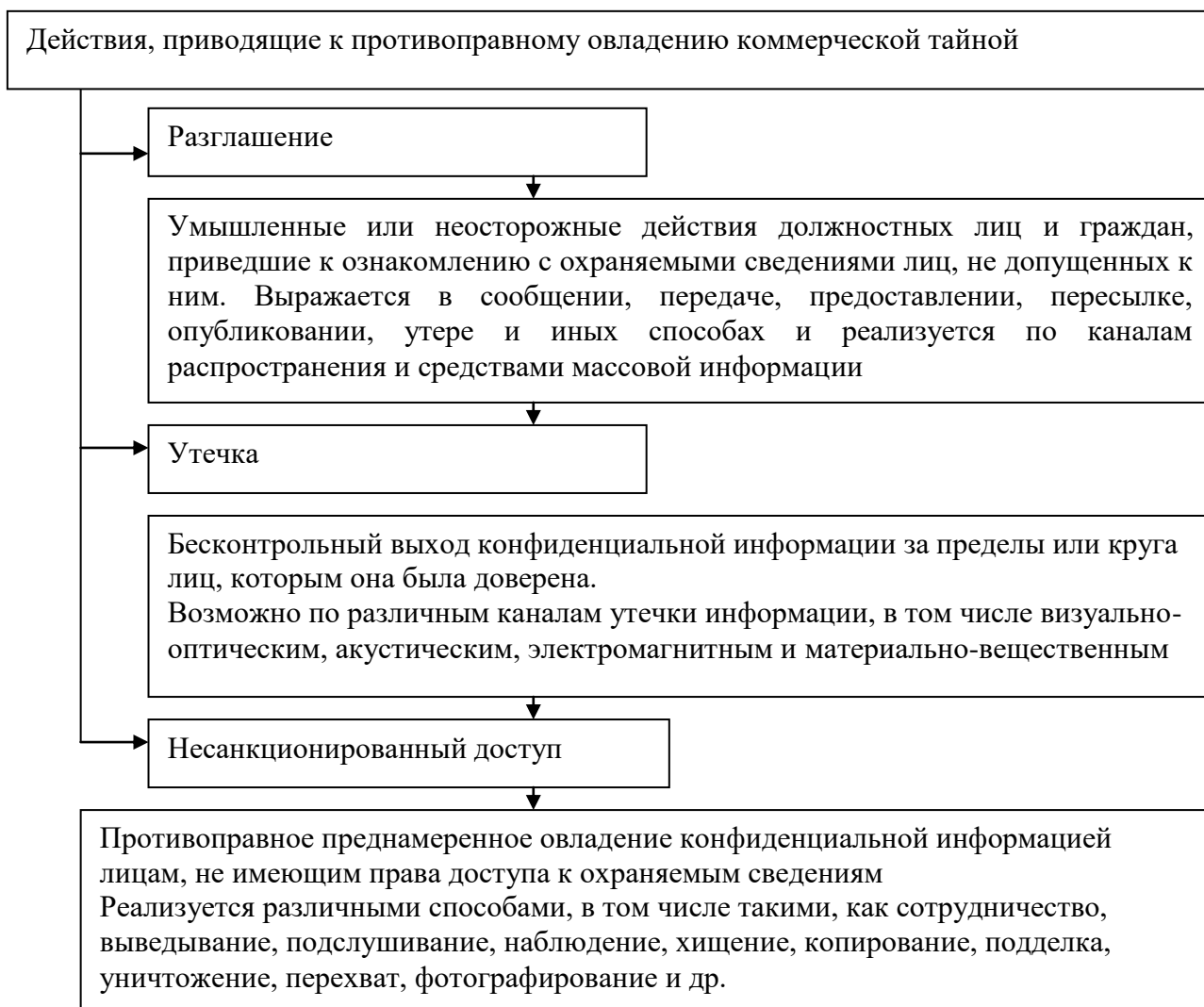
В соответствии с ФЗ от 29 июля 2004 г. № 98 ФЗ «О коммерческой тайне» под коммерческой тайной понимается конфиденциальность информации, позволяющая ее обладателю, при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

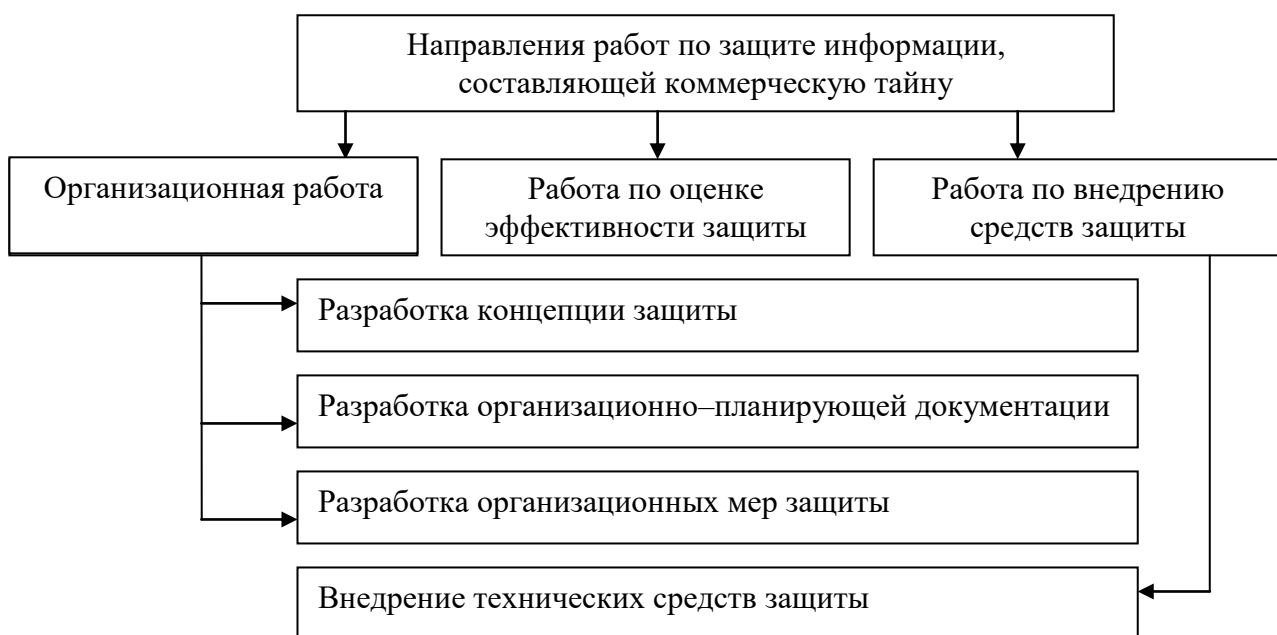


Государственная тайна включает сведения, подлежащие защите со стороны государства. В отличие от государственной, коммерческая тайна определяется непосредственно конкретным предприятием самостоятельно, является его собственностью и охраняется службой безопасности самого предприятия. При этом следует иметь в виду, что коммерческие секреты могут быть государственными, а Государственные секреты не могут быть коммерческой тайной.



Направления неправомерного овладения коммерческой тайной организации





Система мер по защите коммерческой тайны

Система мер по защите коммерческой тайны	Конкретные мероприятия по защите
Организационно-правовые меры	Разработка соответствующих документов - перечень сведений, составляющих коммерческую тайну - дополнение к Уставу - дополнение к договору - памятка работника по сохранению коммерческой тайны - подписка при увольнении о неразглашении коммерческой тайны
Инженерно-технические меры	Использование аппаратных средств защиты
	Использование программных средств
	Использование математических средств - применение кодов различных уровней сложности и других мер
Организационно – технологические меры	Использование при заключении коммерческих договоров специальных служебных помещений без доступа посторонних лиц
	Перед заключением основного договора следует заключить предварительный договор о намерениях, содержащий статью о коммерческой тайне и ее использовании

Методы воздействия на виновных в нарушении коммерческой тайны



Тема 9. Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции

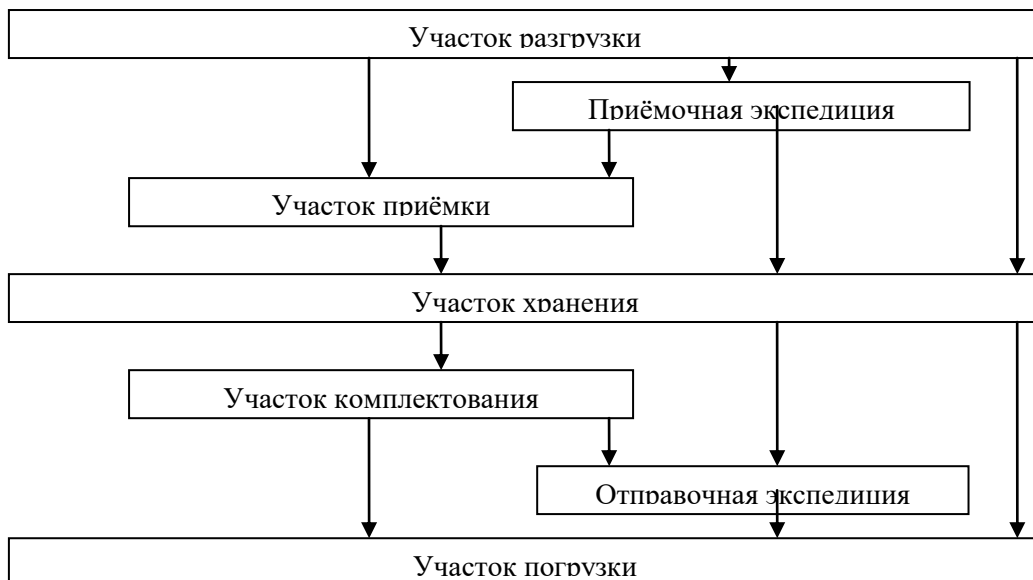
Сферы предпринимательской деятельности	Формы предпринимательского сотрудничества	Комментарий
Производственная сфера	Совместные предприятия	Совместные предприятия – это предприятия, уставный фонд которых создан на основе паевых взносов нескольких предпринимателей, один из которых является иностранным физическим или юридическим лицом
	Производственная кооперация	Кооперация в России развивалась трудно и противоречиво. Новый этап в развитии кооперации начался с принятием Гражданского кодекса РФ
	Лизинг	Лизинг – это операция по размещению движимого и недвижимого имущества, которое закупается лизинговой фирмой, остаётся в её собственности, но сдаётся в аренду предпринимателю
	Франчайзинг	Франчайзинг – предоставление известной фирмой, имеющей престижную на рынке марку, более мелкой и неизвестной фирме возможности использовать эту марку в предпринимательских целях. Наряду с предоставлением марки практикуется также предоставление определённых прав на технологии, ноу-хау и т.д.
Сфера товарообмена	Бартер	Бартер – это сделка между предпринимателями, при которой предполагается обмен товарами между сторонами без опосредования его деньгами
	Коммерческая триангуляция	В осуществлении бартерной сделки могут принимать участие не две, а три (и более) стороны, когда того требует поиск необходимого товара; в этом случае ведутся переговоры о совершении сделки в форме коммерческой триангуляции
Сфера торговли	Обычная сделка	Сделка купли-продажи, где сторонами договора выступают продавец и покупатель или поставщик и потребитель
	Форвардная сделка	Срочная сделка, заключаемая на срок, как правило, от 6 до 14 месяцев
	Сделка по передаче информации типа ноу-хау	Отношения партнёров по передаче, как правило, одного или нескольких незапатентованных «секретов производства» за определённое награждение на условиях, предусмотренным контрактом

Сферы предприниматель ской деятельности	Формы предпринимательского сотрудничества	Комментарий
	Сделка по установлению прямых производственных связей	Отношения партнёров, основанные на непосредственном сотрудничестве между фирмами, предприятиями, учреждениями в производственной, научно-технической и других областях деятельности
	Спот	Вид операций по купле-продаже наличного товара с немедленной оплатой и доставкой. Чаще всего такая сделка практикуется в биржевой торговле, а также при продаже наличной валюты
	Сделка по экспорту товара (услуги)	Договор о поставке товара партнёру другой страны
	Сделка по реэкспорту	Отношения, при которых один из партнёров приобретает товар за рубежом с целью его поставки партнеру из третьей страны
	Сделка по импорту товара (услуги)	Операция, в основе которой лежат отношения между партнёрами, связанные с ввозом товара из-за рубежа (с точки зрения партнёра, приобретающего товар)
Финансовая сфера	Факторинг	Факторинг – это купля-продажа долговых обязательств покупателей, которая осуществляется между поставщиком товара и факторинг - фирмой
	Коммерческий трансферт	Представляет собой взаимное приобретение партнёрами друг у друга капиталов в национальных валютах в установленных договором размерах по договорённой цене. Однако такое приобретение капитала не предполагает его перемещения через национальные границы

Тема 10. Управление товарными запасами и потоками

Материальные потоки образуются в результате транспортировки, складирования и выполнения других материальных операций с сырьём, полуфабрикатами и готовыми товарами – начиная от первичного источника сырья вплоть до конечного потребителя.

Схема материального потока на складе предприятия оптовой торговли

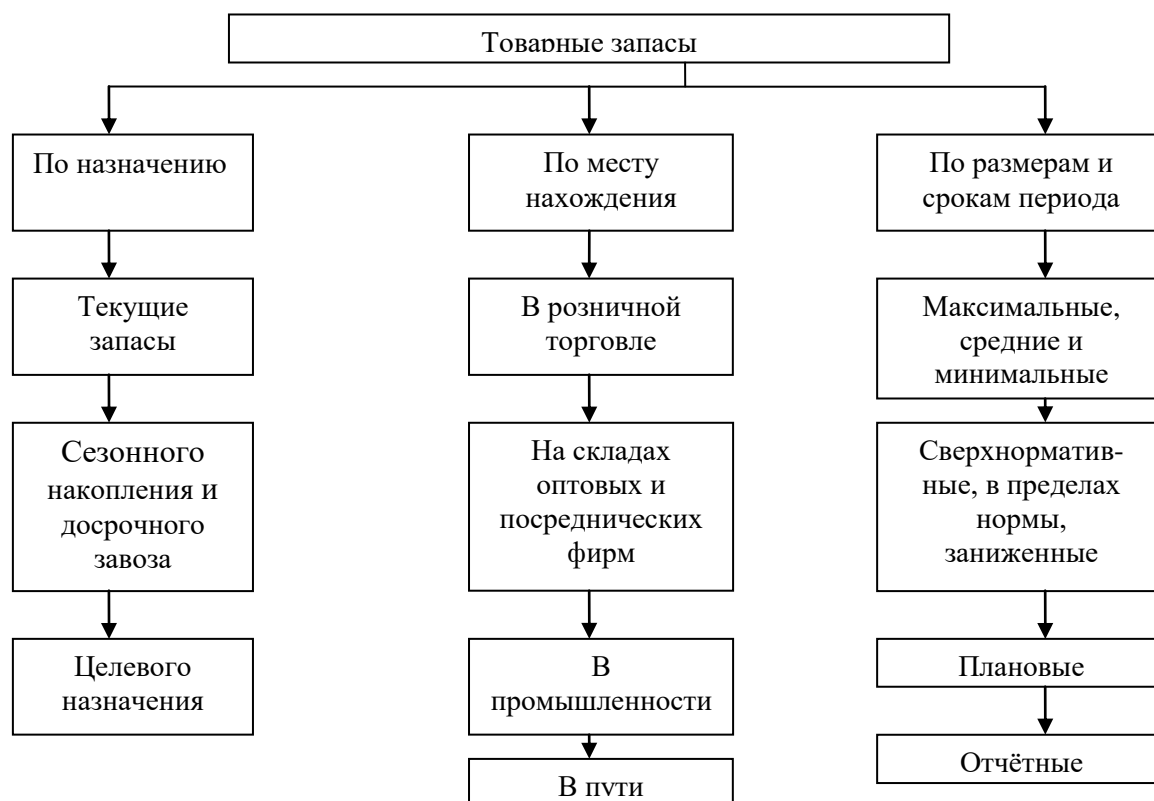


Товарные запасы

Товарные запасы – количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определённую дату.

Управление товарными запасами заключается в их нормировании, оперативном учете и контроле над их состоянием

Классификация товарных запасов



Необходимость наличия товарных запасов обуславливают следующие причины:

- сезонные колебания в производстве и потреблении товаров (временное снижение спроса или предложения не должно вызывать перебои в работе торговых предприятий);
- несоответствие между производственным и торговым ассортиментом товаров (преобразование узкого промышленного ассортимента в широкий торговый, требует определённого времени, в этот период работа торгового предприятия должна продолжаться, что обеспечивается за счёт товарных запасов);
- особенности территориального размещения производства (удалённость поставщиков не должна приводить к остановке деятельности торговых предприятий);
- условия транспортировки товаров (задержки в доставке грузов не должны вызывать перебоев в торговле);
- звенность движения товаров (появление каждого нового звена в цепочке движения товаров увеличивает время доставки товара в торговую сеть; последствия этого могут быть минимизированы за счёт товарных запасов);
- состояние материально-технической базы торгового предприятия (наличие условий для хранения определяет, сколько товарных запасов может иметь торговое предприятие).

Нормирование товарных запасов

Целью нормирования товарных запасов является установление среднего запаса в днях, который при наименьших затратах обеспечивал бы бесперебойную продажу товаров широкого ассортимента.

Норма товарного запаса – это расчётное время нахождения товарного запаса в форме торгового запаса, страхового запаса, запаса в пути, запаса на приёмку и подготовку к продаже.

Торговый запас, в свою очередь, состоит из двух частей. *Первая часть – рабочий запас* - предназначена для обеспечения продажи в течение рабочего дня и демонстрации торгового ассортимента покупателям. Норму рабочего запаса определяется по формуле:

$$H_{pz} = \frac{P_{\text{дн}} + A * Ц_c}{P_{\text{дн}}}$$

где, H_{pz} - норма рабочего запаса в днях оборота;
 $P_{\text{дн}}$ – среднедневной объём товарооборота;
 A – количество ассортиментных разновидностей товарной группы находящихся в продаже;
 $Ц_c$ – средняя цена одной ассортиментной разновидности.

Вторая часть торгового запаса – запас пополнения – обеспечивает бесперебойную продажу товара до его очередного завоза. Она рассчитывается исходя из интервала завоза и числа ассортиментных разновидностей в одной партии.

$$H_{zn} = \frac{A * I_3}{2A_n}$$

где, H_{zn} – норма запаса пополнения;
 I_3 – интервал между завозом двух партий товаров, дни;
 A_n – число ассортиментных разновидностей в одной партии.

Норматив товарных запасов в сумме рассчитывается как произведение нормы товарного запаса и среднедневного товарооборота

Оптимальный размер закупаемой партии товаров определяется по формуле:

$$P_o = \sqrt{\frac{2K * П_{\Gamma}}{C_p}}$$

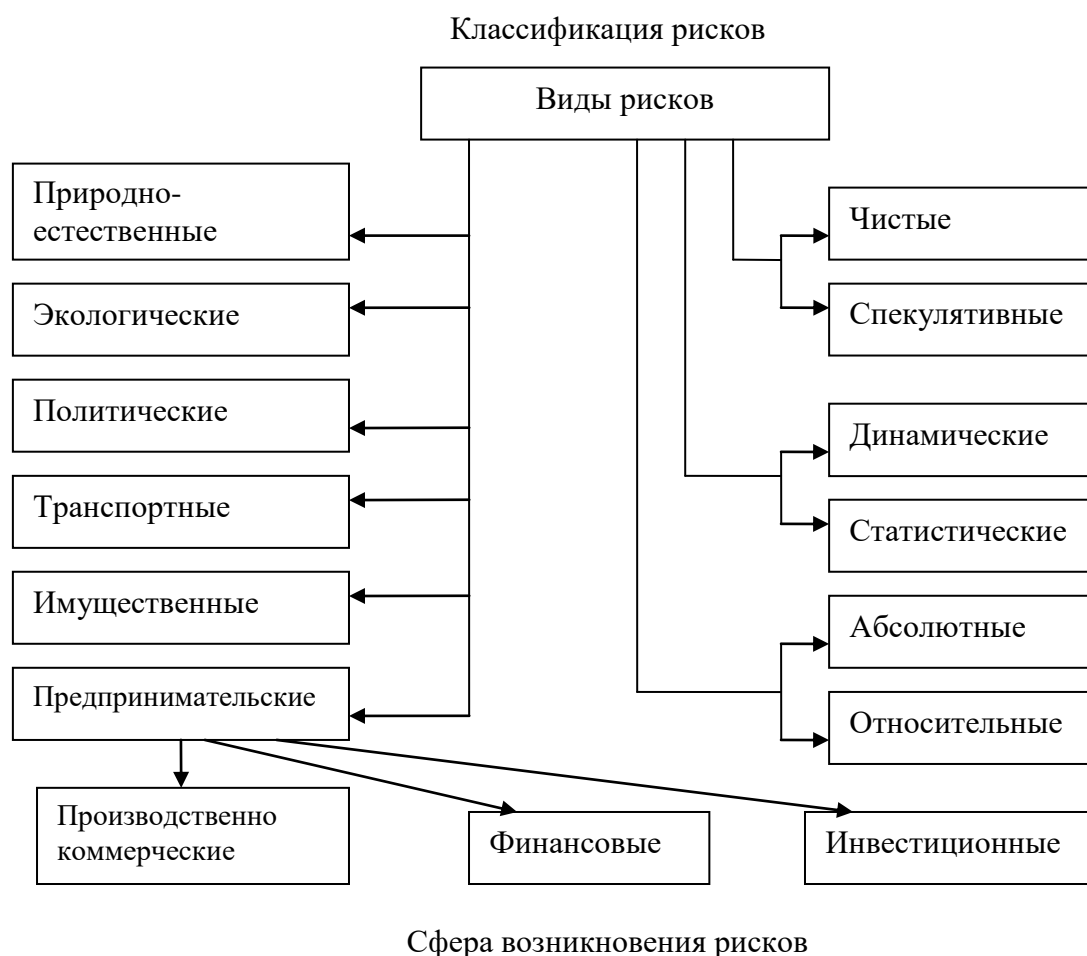
где, P_o – оптимальный размер закупаемой партии товаров;
 C_p – удельные складские расходы по содержанию единицы запаса;
 $П_{\Gamma}$ - годовой объём поставок;
 K – затраты по завозу одной партии.

Показателем, характеризующим степень обеспеченности торгового предприятия товарными запасами на определённую дату, являются товарные запасы в днях оборота. Они рассчитываются делением величины товарных запасов на однодневный товарооборот и показывают на сколько дней торговли хватит товарных запасов.

$$V_3 = 3 : \frac{O}{D} \quad \text{или} \quad V_3 = \frac{3D}{O}$$

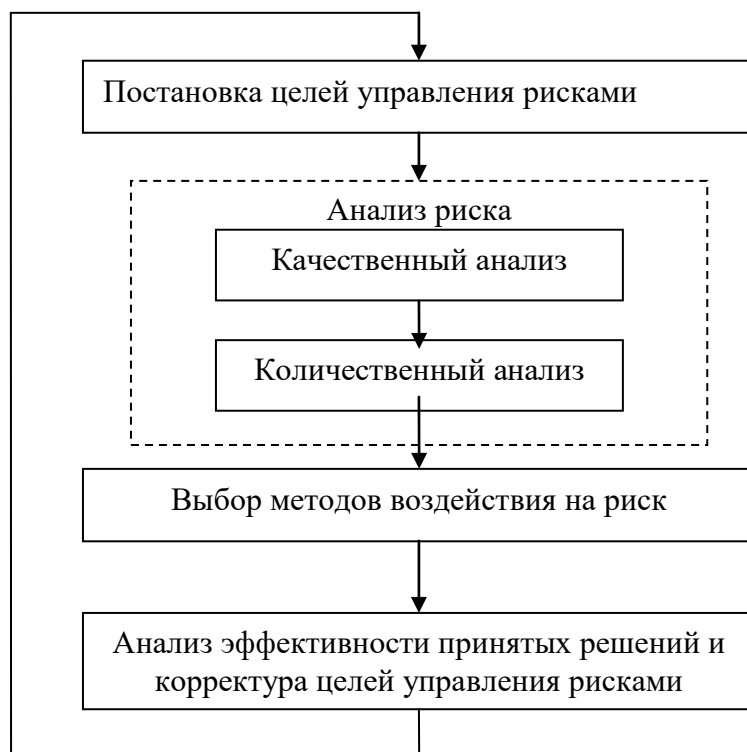
где, V_3 – уровень товарных запасов, дни оборота;
 3 – сумма товарных запасов;
 O – объём товарооборота;
 D – число дней в периоде.

Под риском в коммерческой деятельности понимается возможность возникновения непредсказуемых заранее ситуаций, которые могут привести к негативным последствиям для торгового предприятия, ухудшить его положение на рынке, а в некоторых случаях и привести к банкротству.



Факторы внешнего риска	Факторы внутреннего риска
1. Изменение экономической ситуации внутри страны и за её пределами	1. Неэффективное управление организацией в целом или её основными структурными подразделениями
2. Изменения в законодательстве, регламентирующем коммерческую деятельность	2. Использование в коммерческой деятельности недостоверной информации
3. Обеспечение полученных доходов в результате роста инфляции, резких колебаний курса рубля	3. Ошибки в организации преддоговорной работы (заключение договоров на невыгодных условиях, необязательность проверок платёжеспособности партнёров по договорам и т.п.)
4. Изменения в структуре спроса потребителей, вызванные влиянием моды, достижений научно-технического процесса и т.п.	4. Неправильно организованная работа по формированию ассортимента (закупка товаров, сбыт которых невозможен или убыточен)
5. Действия конкурентов	5. Несвоевременное выполнение договорных обязательств перед партнёрами
6. Недобросовестность партнёров по бизнесу и др.	6. Несоблюдение персоналом требований к защите информации, составляющей коммерческую тайну, приводящее к возникновению убытков

Процесс управления рисками



Различные виды риска, которые целесообразно страховать с помощью страховых компаний

Вид риска	Способ уменьшения негативных последствий
Пожар и другие стихийные бедствия	Страхованием сумм вероятных убытков
Автомобильные аварии	Страхование автомобиля
Риск уничтожения или порчи груза при транспортировке	Страхование стоимости груза (морская, авиационная и другие виды транспортной страховки)
Риск, возникший из-за небрежности работников фирмы	Страхование стоимости возможных убытков из-за небрежности работников
Пожар и другие стихийные бедствия	Страхование сумм вероятных убытков
Автомобильные аварии	Страхование автомобиля
Риск невыполнения обязательств одним из работников или группой работников, от чего зависит выполнение всего проекта	Приобретение бондов «гарантии»
Риск приостановки деловой активности фирмы	Страхование суммы возможных потерь за весь период остановки бизнеса
Риск от возможной смерти или заболевания руководителя, ведущего работника фирмы	Страхование на сумму возможных убытков. Это особенно важно в наиболее

Методы управления риском



Последовательность проведения анализа риска



Анализ риска деятельности предприятия

Вид, сущность риска	Причины риска	Факторы риска	Методы предотвращения риска
Риск недополучения товаров из-за срыва незаключённых договоров о поставке. Следствием является снижение эффективности использования имеющихся ресурсов, уровня рентабельности предприятия	Возникновение у поставщиков непредвиденной ситуации, приводящей к невозможности производства необходимой для предприятия продукции, выполнения условий договора. Принятые поставщиком решения о разрыве договора или изменений его условий (сроков, цен, объёмов, требований к качеству продукции). Аварийность на транспорте.	Общая нестабильность социально-экономической ситуации, отсутствие традиции обязательности выполнения правовых и договорных условий. Неравномерность общих темпов инфляции и валютных курсов рубля. Всплёски роста цен в отдельных отраслях региона. Недостаточность резервных средств предприятия для компенсации повышения цен поставщиком	Диверсификация поставок, расширение состава поставщиков. Создание финансовых резервов или подготовка «горячих» кредитных линий на случай непредвиденных затрат. Прогнозирование отраслевой (для поставщиков) динамики цен. Вовлечение традиционных поставщиков в деятельность предприятия путём заключения договоров участия в прибылях или посредством приобретения акций. Создание страховых запасов исходных материалов. Заблаговременная разработка системы функционирования предприятия в условиях поиска альтернативных поставщиков

Банкротство

Слово «банкротство» в переводе с английского означает «несостоятельность, «пробел», «крушение планов и надежд», разорение, официальное признание неплатёжеспособности предприятия (фирмы).

Под несостоятельностью (банкротством) предприятия понимают неспособность удовлетворить требования кредитов по оплате товаров, заработной платы работников, услуг, включая неспособность обеспечивать обязательные платежи в бюджет, во внебюджетные фонды в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника

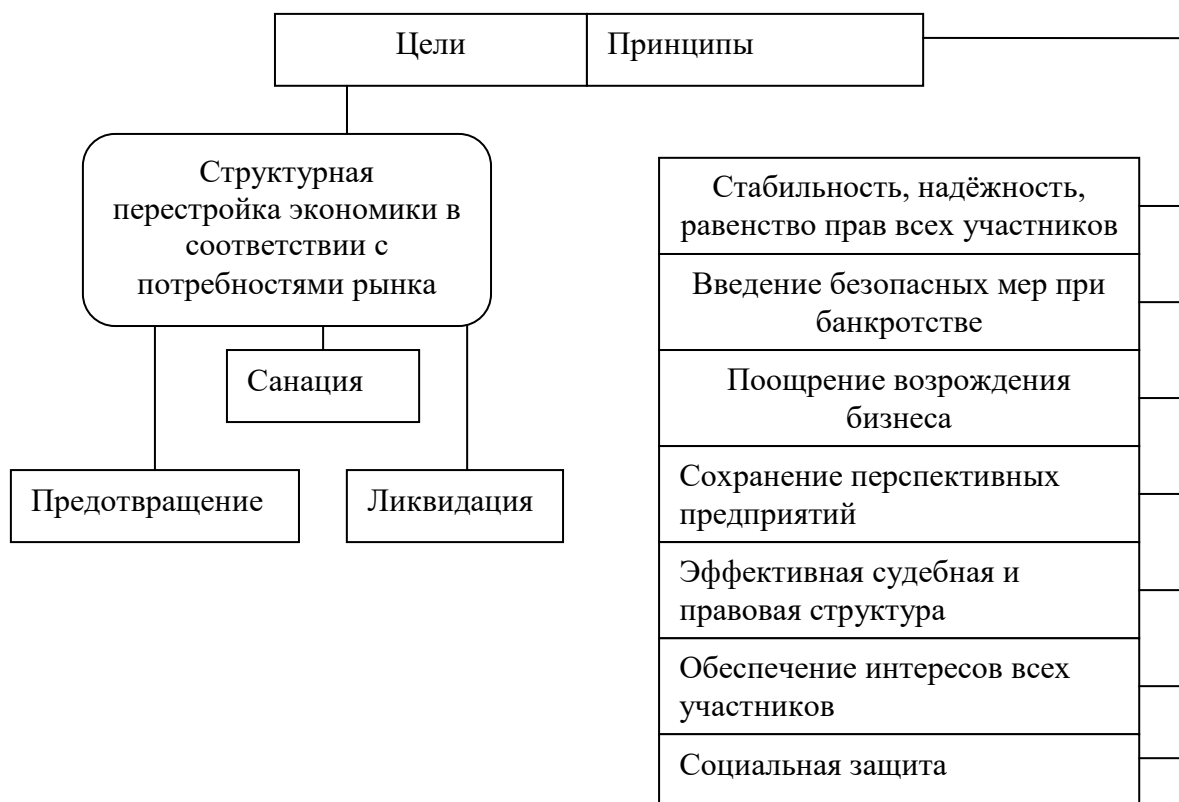
Система несостоятельности банкротства



Управление кризисными ситуациями предприятия



Цели и принципы системы банкротства



Участники системы банкротства



Эффективность коммерческой деятельности

Под эффектом (от лат. effectus – действие, влияние) понимается результат какой-нибудь деятельности, следствие каких-либо причин

Эффективность коммерческой деятельности определяется соотношением между затратами торгового предприятия и получаемыми или результатами

Система показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

Группа показателей	Название показателей	Алгоритм расчёта
Обобщающие показатели эффективности деятельности предприятия	Общая экономическая рентабельность	$Po = \frac{Пч}{T} * 100,$ <p>где Po – общая экономическая рентабельность; $Пч$ – чистая прибыль; T – объём товарооборота без НДС.</p>
Эффективность использования собственного капитала	Рентабельность собственного капитала	$Pkc = \frac{Пч}{Kc} * 100,$ <p>где Pkc – рентабельность собственного капитала; $Пч$ – чистая прибыль; Kc – величина собственного капитала</p>
Эффективность использования материальных оборотных средств	Рентабельность материальных оборотных средств	$Pmc = \frac{Пч}{MC} * 100,$ <p>где Pmc – рентабельность материальных оборотных средств; $Пч$ – чистая прибыль; MC – величина материальных оборотных средств.</p>
	Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	$Ko = \frac{T}{Зср} * 100,$ <p>где Ko – коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств; T – объём товарооборота без НДС; $Зср$ – средние товарные запасы.</p>
Товарооборачиваемость	В днях (время обращения товаров)	$Tдн = \frac{Зср * Д}{T},$ <p>где $Tдн$ – товарооборачиваемость в днях; $Д$ – количество дней анализируемого периода; T – объём товарооборота без НДС</p>
	В количестве оборотов (скорость обращения товаров)	$Tоб = \frac{T}{Зср},$ <p>где $Tоб$ – товарооборачиваемость в количестве оборотов</p>
Эффективность использования рабочей силы	Прибыль на 1 работника	$Пр = \frac{Пч}{Чр} * 100,$ <p>где $Пр$ – прибыль на 1 работника; $Пч$ – чистая прибыль; $Чр$ – численность работников.</p>
	Производительность труда	$Пт = \frac{T}{Ч},$ <p>где $Пт$ – уровень производительности труда; T – объём товарооборота без НДС;</p>

		$Ч$ – средне-списочная численность работников предприятия
Эффективность текущих затрат	Уровень издержек обращения к товарообороту	$U_{из} = \frac{ИО}{T} * 100,$ <p>где $U_{из}$ – уровень издержек обращения; $ИО$ – издержки обращения; T – объём товарооборота без НДС</p>
	Рентабельность текущих затрат	$P_{тз} = \frac{Пч}{ИО} * 100,$ <p>где $P_{тз}$ – рентабельность текущих затрат; $ИО$ – издержки обращения; $Пч$ – чистая прибыль</p>

Заключение

Рассмотрение Учебно-методического пособия Схемы и таблицы по изучению ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» показало, что в пособии с учетом современных требований освещаются актуальные вопросы коммерческой деятельности: раскрывается содержание коммерческой деятельности, подробно рассматриваются те условия и факторы, которые оказывают на нее существенное влияние и определяют итоговые результаты; рассмотрены правовые основы регулирования товарных связей, порядок заключения, исполнения, внесения изменений и расторжения договоров; транспортного обеспечения коммерческой деятельности; разобраны основные виды и последовательность операций приема вагонных отправок грузов на станциях назначения; управление товарными запасами и потоками; рассматриваются предпринимательские риски и успех, показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Настоящее пособие будет способствовать глубокому усвоению знаний по МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности» и интенсификации учебного процесса. Пользуясь пособием, студенты смогут повторять пройденный материал во внеурочное время. Большую помощь окажет оно студентам заочной формы обучения:

- когда в ограниченные сроки студентам необходимо систематизировать и конкретизировать знания, приобретенные в ходе самостоятельного изучения МДК;

- возможность сформулировать примерную структуру ответов при сдаче экзамена по МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»;

- использование схем и таблиц из сборника преподавателем, как раздаточного материала на уроках МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»;

- как наглядное пособие на экзамене по МДК.01.01 «Организация коммерческой деятельности»

Пособие составлено в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности «Коммерция (по отраслям)». В нем отражен, обобщен передовой опыт и научные достижения в решении задач, стоящих перед отраслью на современном этапе.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ.
4. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
5. Федеральный закон от 08.08.2001 № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
6. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30.03.1999 № 38-ФЗ.
7. Федеральный Закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
8. Федеральный Закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
9. Федеральный Закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ « Об обществах с ограниченной ответственностью».
10. Федеральный Закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
11. Федеральный Закон «об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» : по сост. На 2012 год. – М.: ООО «Рид Групп», 2011. – 32 с. – (Новейшее законодательство).
12. Санитарные нормы и правила в общественном питании и продовольственной торговле. – М.: ООО «Рид Групп», 2012. – 96с. – (СанПиН. Санитарные правила и нормы).
13. Постановление Правительства Российской Федерации от 19.01.1998 № 55 «Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации».
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.09.2007 № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом».
15. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.07.1997 № 918 «Об утверждении Правил продажи товаров по образцам».
16. Постановление Правительства Российской Федерации от 06.06.1998 № 569 «Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами».

17. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 242-ст.
18. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 243-ст.
19. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.1999 № 244-ст.
20. ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 № 771-ст.
21. Приказ Министерство промышленности и торговли Российской Федерации от 31 марта 2011 № 422 «Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года.
22. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15.06.1965 № П-6.
23. Инструкция «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству». Утверждена Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.1966 № П-7.
24. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. – 11-е изд. Перераб. И доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2011. – 692 с.
25. Жулидов С.И. Организация и технология коммерческой деятельности. Схемы и таблицы. – М.: ОЦПКРТ, 2009. – 88 с.
26. Жулидов С.И. эффективные продажи товаров / учебное пособие по дисциплинам «Организация торговли» и «Мерчандайзинг в розничной торговле». – М.: ОЦПКРТ, 2012. - 28 с.
27. Николаева М.А. Выкладку товаров в магазине. Учебное пособие по дисциплинам «Организация торговли» и «Мерчандайзинг в розничной торговле». – М.: ОЦПКРТ, 2006 – 24 с.
28. Николаева М.А. Анализ состояния и прогнозирование перспективных направлений развития розничной торговли. Учебная лекция. – М.: ОЦПКРТ, 2008. – 20 с.
29. Николаева М.А., Шальнова О. Классификация организаций розничной торговли. Учебная лекция.. – ОЦПКРТ, 2009. – 24 с.
30. «Эффективные продажи часов. Учебное пособие продавца-консультанта.» Издание 2-е. Совместный проект группы компаний «Консул» и издательства WATCH MEDIA. М.: 2006
31. Колборн Роберт Мерчандайзинг / пер. с англ. Под ред. И.О. Черкасовой. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 416 с.

32. Должностные инструкции в торговле. Практическое пособие / М.С. Белоусов. – М.: Издательство «Экзамен», 2007. - 383,[1] с. (Серия «Документы Комментарии»)

33. Панкратов Ф.Г., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для высших торгово-экономических учебных заведений. – М.: Информационно-внедренческий центр «маркетинг», 1994. – 220с.

34. Памбухчиянц О.В. организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. – 3-е изд., Перераб. И доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 672 с.

35. Красюк Н.П. Хранение непродовольственных товаров на складах оптовых баз: Практ. Пособие. – М.: Высш. Шк., 1987, - 192с.: ил.