

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
КОЛЛЕДЖ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Методические указания**  
**по выполнению контрольной работы**  
**по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»**  
для специальности 38.02.04 «Коммерция»  
базовой подготовки  
(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ)

Екатеринбург, 2019

## Контрольная работа

### **Задание № 1**

Тема: «Риски в коммерческой деятельности» на конкретном примере.

Цели:

- 1) используя схему и текст рассмотреть различные виды рисков, которые могут возникнуть;
- 2) изучить угрозы, которые могут привести к возникновению данных рисков;
- 3) комментировать основные способы уменьшения риска;
- 4) повторить типы и виды организационных структур.

Задания

1. Используя данную схему, дайте устную характеристику различных видов рисков.
2. Изучите текст.
3. Изобразите организационную структуру данного предприятия. Определите тип и вид данной структуры.
4. Назовите основные риски, связанные с деятельностью, описанной в тексте.
5. Назовите угрозы, которые могут привести к возникновению данных рисков.
6. Перечислите основные способы уменьшения риска.

*Предпринимательские риски на примере коммерческой организации*

Основные направления работ:

В состав предприятия входят:

Оборудование для работы:

### **Задание №2**

Тема: «Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности»

Цели:

- 1) различать различные организационно-правовые формы, знать их основные отличия;
- 2) доказывать преимущества выбранной формы;
- 3) описывать процесс регистрации организации, фирмы;
- 4) характеризовать процесс товародвижения;
- 5) проводить оценку риска.

Задания

1. Изучите текст.

2. Выполните следующие задания:

Вы решили открыть магазин розничной торговли по продаже цветов.

- а) какую организационно-правовую форму Вы бы выбрали? Докажите преимущество данной формы.
- б) какие документы требуется представить для государственной регистрации?
- в) на что Вы бы обратили внимание, чтобы обеспечить рациональную организацию процесса товародвижения?
- г) какую форму товародвижения Вы бы выбрали?
- д) проведите оценку риска

е) предложите свои способы уменьшения риска

*«Особенность столичного цветочного бизнеса подавляющий перевес импортной продукции. 90% роз, гвоздик, тюльпанов и лилий привозят из-за границы. Доля отечественной продукции не превышает 10%. Продавцы и флористы утверждают, что российский товар и дороже, и менее качественный. По их мнению, работать с импортным материалом проще и удобнее, так как каждый цветок строго соответствует стандартам. Отечественные цветы по-своему красивы, и они занимают свою нишу в так называемых «коротких» сортах роз. Правда, чаще распространением подмосковных «коротких» роз занимаются бабушки. «Срезанный цветок (например, роза) должен стоять в вазе от 14 до 30 дней, если он хранился в правильных условиях и пропитан консервантами. Позволить себе закупать «правильные» растения могут только крупные сети и премиальные салоны. В остальных магазинах ширпотреб, но тоже иностранный. Подмосковные цветы не вянут около недели, а импортные, которые не всегда содержатся в подходящих условиях, сохраняются максимум 10 дней. Если цветок завял через день или два вас обманули.*

*Наш цветочный рынок растет такими темпами, которые и не снились остальному агропрому. Еще 2 года назад он оценивался в 2 миллиарда долларов ежегодно, сейчас уже в 4 миллиарда. А через 3-4 года, как подсчитали для коммерсантов аналитики, разрастется до 10 миллиардов долларов. Для сравнения: если бы мы всем народом разом стали неплохо зарабатывать и правильно питаться, весь рынок тепличных овощей в нашей стране не превысил бы 3 миллиардов долларов. "Цветов у нас "едят" больше, чем огурцов и томатов из закрытого грунта" российская природа позволяет полностью удовлетворить потребности всех отечественных влюбленных и преклоняющихся перед талантами в букетиках, букетах и букетицах. За исключением редких экзотов из тропиков. Однако наши предприниматели не спешат потеснить импортный товар на прилавках. Причин несколько. Во-первых, у нас производство цветов все же рискованный бизнес. В чистом поле, как в Эквадоре, заниматься этим почти бесполезно - теплый сезон даже на юге короток для этого бизнеса. А в теплице от причуд погоды сделанные инвестиции отделяют микронный слой полиэтилена или четыре миллиметра стекла. В холодный сезон отключение электричества на три часа приводит к полной потере дохода. А отключить его запросто могут, например, за неуплату - всякое бывает. Вторая причина нашей "бесцветности" как раз в плате за энергию. За перерасход суточного лимита газа и часового (!) лимита энергии предприятия штрафуют. А когда производство связано с живыми организмами, предугадать, сколько понадобится тепла и света при той или иной погоде, довольно сложно.*

*В последнее время в России появилось огромное количество салонов розничной торговли и оптовых фирм, не говоря уже о мелких торговых точках. Но, на мой взгляд, место на этом рынке есть всегда. Вопрос только в том, чем вы будете отличаться от остальных в огромном разнообразии цветочного бизнеса. Если вы уверены, что сможете сделать бизнес лучше, и знаете, что*

*предложить людям, то всегда сможете отстаивать свое право на существование. Вариантов здесь масса. Вы можете стать индивидуальным флористом, создать свою маленькую частную компанию, найти несколько небольших заказов, может быть, даже корпоративных клиентов, и этого вполне достаточно для процветания небольшой фирмы. Если решили открыть сеть магазинов или доставки букетов, например всемирную, тут нужен другой подход: и капиталовложения необходимы большие, и трудозатраты соответственно увеличатся. Но самое главное для начала оригинальная идея».*

### **Задание № 3**

Тема: Сущность и содержание коммерческой деятельности»

Цели:

- 1) повторить изученный материал на примере задач, теста и отвечая на устные вопросы;
- 2) на примере конкретных задач разрешать сложившиеся ситуации.

Устные вопросы

1. Дайте определение коммерческой деятельности. Сформулируйте основную цель коммерческой деятельности.
2. Перечислите основные этапы коммерческой деятельности. Назовите основные элементы коммерческой деятельности. Назовите основные принципы коммерческой деятельности.
3. Составьте схемы прямого и косвенного каналов сбыта.
  - А. Производитель.
  - Б. Потребитель.
  - В. Оптовик.
  - Г. Розничный торговец.
4. Как подразделяются юридические лица, в зависимости от форм собственности, по основным целям деятельности.
5. Дайте характеристику полного товарищества и товарищества на вере.
6. Назовите характерные признаки общества с ограниченной ответственностью.
7. Назовите особенности акционерного общества. Какие разновидности акционерных обществ вы знаете.
8. Что нужно сделать, чтобы создать предприятие? Какие документы необходимо подготовить и какие данные в них необходимо отразить?

Задачи

1. В полное товарищество «Мотор» обратился владелец автомашины «Жигули» Савченко с просьбой произвести полную диагностику с последующим ремонтом. Получив машину, Савченко поехал на дачу, но на первом же светофоре врезался в «Мерседес» из-за отказа тормозов. Органы ГИБДД возложили ответственность за причиненный ущерб (250 тыс. р.) на Савченко. Суд, рассмотрев дело, по иску Савченко переложил ответственность за ущерб на ПТ «Мотор», мотивируя это тем, что после ремонта тормоза обязательно должны были быть исправными. Представитель ПТ

«Мотор» после объявления решения суда заявил, что заплатить такую сумму автомастерская не может, т. к. вместе со всем оборудованием она стоит 150 тыс. р.

Кто и как будет возмещать ущерб?

2. После вступления Петрова в товарищество на вере, занимающееся мойкой машин, на правах вкладчика, он настойчиво советовал полным товарищам Иванову и Сидорову брать в мойку только машины иностранного производства, поскольку их обслуживание оплачивается лучше. Когда же Иванов и Сидоров попросили его не вмешиваться, он недоумевал, почему его мнение не учитывается, хотя он вложил в дело свои деньги.

Разрешите данную ситуацию.

3. Приятели решили создать предприятие по мойке автомобилей. В учредительном договоре о создании полного товарищества в составе 2 человек было записано, что прибыль делится между полными товарищами пропорционально их вкладам. Споров не возникало, пока один из них не заболел, а другой вынужден был работать за двоих. Проболевший в течение 2 месяцев участник товарищества возражал против уменьшения своей доли при распределении прибыли. При этом он ссылаясь на устав, который был подписан всеми товарищами.

Кто из спорящих прав? С чьим мнением согласится суд, если они не придут к согласию?

### Тест

1. Понятие «коммерция» означает:

- а) торговля
- б) бизнес
- в) предпринимательство
- г) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли

2. Выдели верное предложение:

- а) Понятия «коммерция», «торговля», «предпринимательство» являются словами синонимами
- б) Коммерция - вид торгового предпринимательства или бизнеса
- в) Предпринимательство – вид коммерческой деятельности
- г) Торговля более широкое понятие, чем коммерческая деятельность

3. Объектами коммерческой деятельности являются:

- а) товары
- б) услуги
- в) индивидуальные предприниматели
- в) посредники
- г) все ответы верные

4. Субъекты коммерческой деятельности:

- а) производители
- б) товары
- в) посредники
- г) кредиторы

5. Методы исследования коммерческой деятельности:
- а) полевые
  - б) кабинетные
  - в) предварительные
  - г) все ответы правильные
6. Ведущим из общенаучных методов исследования коммерческой деятельности является:
- а) кабинетный
  - б) описательный
  - в) экономический
  - г) системный
7. Методы управления в организации подразделяются на:
- а) организационно-распорядительные
  - б) экономические
  - в) правовые
  - г) нет верных ответов
8. Звенность товародвижения:
- а) количество складских звеньев
  - б) количество субъектов и объектов
  - в) способы продвижения товаров от производителя к потребителю
  - г) нет верного ответа.
9. Различают следующие формы товародвижения:
- а) транспортная
  - б) транзитная
  - в) экономическая
  - г) складская
10. Какую форму товародвижения целесообразно использовать при оптовой продаже товаров простого ассортимента?
- а) складскую
  - б) транзитную
  - в) транзитно-складскую
  - г) оптово-транзитную
11. Какие коммерческие операции предшествуют процессу товародвижения?
- а) изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий; разработка предметной основы договоров, заключение договоров; воздействие на поставщиков в части ассортимента и качества товаров; обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка и конкурентной ситуации;
  - б) разработка проектов договоров; отборка товаров; комплектование товарных партий; товароснабжение розничной торговой сети; заключение договоров; отпуск товаров в зале товарных образцов; рекламно-информационная деятельность;
  - в) оформление договоров поставки; обобщение информации о товарах, конъюнктуре рынка, его объеме, открытости и географических границах; учет

и контроль выполнения договорных обязательств; осуществление претензионной работы; хранение товаров; расчетные операции за товары;

г) формирование товарного ассортимента; уточнение предметной части договоров поставки; оптовая продажа товаров; информационное обеспечение коммерческой деятельности; оказание услуг консультационного, юридического, финансового характера; осуществление рекламно-информационных мероприятий.

12. Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

13. Первые упоминания о российских предпринимателях относятся к:

- а) IX – X вв.
- б) IV-V вв.
- в) VII-VIII вв.
- г) XV-XVI вв.

14. В зависимости от форм собственности юридические лица делятся на:

- а) частные
- б) некоммерческие
- в) государственные
- г) муниципальные

15. По основным целям деятельности юридические лица делятся на:

- а) коммерческие
- б) некоммерческие
- в) государственные
- г) все ответы верные

16. Простая структура хозяйственных связей предполагает:

- а) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между предприятиями-изготовителями и оптовыми предприятиями с участием посредников;
- б) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между поставщиками и посредниками, без участия оптовых предприятий;
- в) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между изготовителями и розничными предприятиями с участием посредников;
- г) установление хозяйственных связей по поставкам товаров между предприятиями-изготовителями и предприятиями и торговыми предприятиями без участия посредников.

17. Отметь правильное выражение:

- а) По числу участвующих сторон сделки могут быть односторонними, двух- или многосторонними
- б) По числу участвующих сторон сделки могут быть двух- или многосторонними
- в) Сделки совершаются только в письменной форме
- г) Двусторонние и многосторонние сделки называются деловыми письмами.

18. В чем отличие предпринимательства от коммерции?

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства
- г) нет верного ответа.

19. Отметь правильные выражения:

- а) Коммерческая деятельность без рисков невозможна
- б) Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать два месяца.
- в) Плановое мероприятие по контролю может быть проведено не более чем один раз в пять лет
- г) Плановое мероприятие по контролю малого предприятия может быть проведено не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации.

#### ***Задание № 4***

Тема: «Изучение Федерального закона «О рекламе». Классификация средств современной рекламы».

Цель:

- 1) изучение ФЗ «О рекламе»;
- 2) приобретение навыков в составлении рекламных сообщений в прессе.

Задания

- 1. Изучите Закон РФ «О рекламе» и выясните критерии недобросовестной и недостоверной рекламы.
- 2. Составьте перечень товаров, реклама которых не допускается (на основании Федерального закона "О рекламе").
- 3. На основании изученного:
  - а) назовите признаки социальной рекламы;
  - б) расскажите об особенностях рекламы в радио- и телепрограммах;
  - в) расскажите об особенностях рекламы отдельных видов товаров.
- 4. Какая реклама является недостоверной? Приведите примеры рекламных сообщений, которые, на Ваш взгляд, имеют признаки недостоверности.
- 5. Распределитесь по группам, ознакомьтесь с текстом своей группы и выполните задание.

Группа 1. Коммерческая фирма «Светлана» (г. Москва) закупила по прямому контракту партию французской косметики фирмы «Voujois». Коммерческий директор фирмы «Светлана» поручил менеджеру подготовить текст

рекламного объявления о предстоящем поступлении на рынок указанных товаров для публикации в рекламном еженедельнике «Экстра-М».

Необходимо составить и оформить текст рекламного объявления с учетом конкретных потребительских мотивов.

Группа 2. Коммерческая фирма «Гермес» закупила у испанской фирмы «Luana» крупную партию оливок и маслин в широком ассортименте. Генеральный директор фирмы «Гермес» поручил коммерческому отделу подготовить текст рекламного объявления о предстоящем поступлении на рынок указанных товаров для публикации в рекламном еженедельнике «Экстра-М».

Необходимо составить и оформить текст рекламного объявления с учетом конкретных потребительских мотивов.

Группа 3. Коммерческая фирма «Весна» планирует открыть в IV квартале 2015 г. специализированный магазин торговой площадью 250 кв. м по торговле фарфорофаянсовой, стеклянной посудой, сувенирами и подарками. Генеральный директор фирмы поручил коммерческой службе подготовить текст рекламного объявления для последующей публикации в еженедельной рекламной газете «Центр-plus».

Необходимо составить текст рекламного объявления, отразив в нем ассортиментный профиль магазина, формы продажи товаров, дополнительные услуги покупателям, режим работы и другие возможные особенности работы торгового предприятия.

6. Какой вид рекламы вы выберете для этих товаров или услуг?

бумажные салфетки;

выбор депутата государственной думы;

хлеб;

антиникотиновая программа;

программа защиты вымирающих животных.

7. Создайте рекламный призыв для каждого товара или услуги?

8. Приведите по 5 примеров положительного и отрицательного воздействия рекламы на общество?

### **Задание № 5**

Тема: Государственное регулирование коммерческой деятельности»

Цель:

1) изучить ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)", Закон РФ «О защите прав потребителей», кодекс РФ об административных правонарушениях;

2) применяя изученные законы разъяснять возникающие ситуации.

Задания

1. Изучить:

а) ФЗ от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)".

б) Закон РФ «О защите прав потребителей» внимательно прочитайте статью 14, статью 12 пункт 2, статью 18 пункты 1 – 5, статью 20 пункт 2, статью 23 пункт 1, статью 25, статью 30 пункт 2, статью 31, пункт 1,2, статья 21 пункт 1, статья 26 пунктом 1, 2.

в) кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ), внимательно прочитайте ст.14.4-14. 7.

2. Составить памятку: «Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

3.Ознакомиться с содержанием ситуаций.

4. Дайте письменные ответы.

Кодекс РФ об административных правонарушениях

### **Ситуация №1**

В магазине «Вавилон» контролирующий орган обнаружил, что колбаса варенная в/с «Любительская» и мясные консервы для детского питания находится в реализации с завышением установленных надбавок (наценок) к оптовым ценам поставщика. Каковы действия контролирующего органа? Ответ обоснуйте.

### **Ситуация № 2**

В магазине «Алсу» при контрольной покупке масла сливочного «Крестьянского» органы внутренних дел обнаружили обсчет покупателя (потребителя) на 1руб 50 коп. На продавца наложен штраф в размере десяти МРОТ. Правомочны ли действия органов внутренних дел? Могут ли быть предъявлены к магазину штрафные санкции? Ответ обоснуйте.

### **Ситуация №3**

Продавец киоска продал потребителю шампунь «Крапива» без применения контрольно-кассовой машины. Какое нарушение допустил продавец при обслуживании потребителя? Какова при этом ответственность продавца? Ответ обоснуйте. Можно ли за это нарушение оштрафовать магазин и его директора?

### **Ситуация №4**

Должностные лица Роспребнадзора выявили продажу алкогольных напитков в магазине без сертификата соответствия. Какие нарушения допустили работники магазина при реализации алкогольных напитков. Какой вид ответственности работников возникает при этом? Должны ли наложить контролирующие работники штраф на магазин? Ответ обоснуйте.

Закона РФ «О защите прав потребителей»

### **Ситуация №1**

Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы?

### **Ситуация №2**

На упаковке печенья, которое приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 89, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г., жира 12, 1 г., углеводов 71,2 г., дата изготовления. А какая вообще информация должна быть на упаковке?

### **Ситуация № 3**

Когда покупательница приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят. Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?

### **Ситуация № 4**

Покупатель отдал для производства гарантийного ремонта свой телевизор в мастерскую при магазине, где он был куплен. Определите, в какой срок должен быть произведён гарантийный ремонт и правда ли, что покупателю на время ремонта должны предоставить другой телевизор?

### **Ситуация № 5**

В электронном магазине покупатель приобрёл беспроводную мышку с клавиатурой с гарантией сервисного обслуживания на 6 месяцев. Клавиатура вышла из строя. Покупатель принял товар на сервис на 2-3 недели. Имеет ли покупатель право на данный период требовать для использования другую временную рабочую клавиатуру и мышку?

### **Ситуация № 6**

Покупатель приобрёл три метра ткани на костюм, но жена посчитала мой выбор неудачным и с отрезом отправилась, чтобы заменить другой тканью, для меня подходящей. Чек был сохранён. Но в магазине, несмотря на то, что с момента покупки прошло несколько часов, покупку обменять отказались.

Кто прав в этой ситуации покупатель или магазин?

### **Ситуация №7**

Клиент заказал изготовить и установить у себя в квартире металлические двери. Работы были выполнены в срок. Но очень скоро клиент обнаружил, что замок в двери некачественный. Потребовал его заменить, но фирма ему отказала. Кто прав в этой ситуации?

### **Ситуация №8**

Родители купили детскую коляску за 17 тысяч рублей. Через неделю она распозлзлась по швам. В магазине коляску принять обратно отказались, ссылаясь на то, что коляска вся грязная испачканная гадостями ребёнка. Покупатели призвали на помощь СМИ и вместе с ними потребовали провести экспертизу, которую провели за счёт магазина. Товар приняли, а деньги вернули. Какой статьёй Закона РФ «О защите прав потребителей» пользовались покупатели в этой ситуации?

### **Ситуация №9**

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. Продавец заставила менеджера позвонить поставщику и при этом предъявила акт экспертизы. Факт подделки был доказан, а покупателю вернули деньги. Каким нормативным актом пользовалась покупательница, чтобы доказать свою правоту?

### **Ситуация №10**

Покупатель приобрёл в магазине автоматическую зубную щётку. Дома он обнаружил, что щётка не работает. В магазине товар не приняли, ссылаясь на то, что медицинские товары возврату и обмену не подлежат. Правы ли работники магазина?

### **Ситуация №11**

Покупатель заказал по интернету телевизор. Через 4 дня телевизор сгорел. Когда покупатель обратился на страничку, где заказывал товар, она была пуста. Кто виноват в данной ситуации?

### **Ситуация №12**

Покупатель приобрёл жене плащ, дома она померила – оказался мал. Может ли он его поменять в магазине?

### **Задание № 6**

Тема: «Этический кодекс бизнесмена. Изучение кодекса корпоративной этики конкретного предприятия»

Цели:

- 1) рассмотреть вопросы этики и этикета в работе российского предпринимателя;
- 2) получить навыки составления структуры этического кодекса.

вопросы:

Определение этического кодекса

Виды этических кодексов. Их характеристика.

Функции корпоративного кодекса.

Основные этические качества современного коммерсанта.

Отличительная характеристика норм этики и этикета.

Задания

1. Изучите принципы примерного этического кодекса.
2. Составить структуру этического кодекса.

Проявлять искреннюю заинтересованность, доброжелательность, строить свою работу на взаимодоверии. В бизнесе можно обмануть только один раз.

Своей деятельностью способствовать духовному, интеллектуальному и материальному развитию общества, сохранению экологии. В любом бизнесе в центре внимания должен быть человек.

Постоянно совершенствовать свои знания и профессиональные навыки, в том числе путем обмена опытом с участниками Ассоциации. В одиночку быть богатыми нельзя.

В своей деятельности проявлять социальную ответственность. Платить налоги, участвовать в проектах по поддержке малоимущих и незащищенных слоев населения, выполнять взятые на себя обязательства. Честь дороже прибыли!

Проявлять религиозную, национальную, политическую терпимость и взаимоуважение. Поступай так, как хотел бы, чтобы другие поступали в отношении тебя.

Руководствоваться во взаимодействии с окружающим миром стратегией «выиграл-выиграл».

3. Запишите основные принципы профессиональной этики. Кратко прокомментируйте.

### ***Задание № 7***

Тема: «Профессиограмма работника коммерческой службы»

Цели:

1) ознакомиться с должностными обязанностями работников коммерческой службы;

2) получить навыки составления профессиограммы для различных должностей.

1. Изучив текст

2. Ответьте на следующие вопросы:

а) Что такое профессиограмма?

б) Кем должна быть составлена профессиограмма?

в) На какие вопросы отвечает профессиограмма?

3. Ознакомьтесь с должностными обязанностями работников коммерческой службы.

4. Составьте профессиограмму по любой из перечисленных должностей.

5. Подготовьте презентацию профессии.

Профессиограмма (от лат. Professio специальность, Gramma запись) описание особенностей конкретной профессии, раскрывающее специфику профессионального труда и требований, которые предъявляются к специалисту. Профессиограмма - это документ, содержащий описание, во-первых, содержания работы по определенной профессии (функции, обязанности, задачи, операции), во-вторых, требований к носителю определенной профессии (профессиональные, деловые, личные качества). Документальной формой профессиограммы могут быть словесное описание, знаковый алгоритм, видеофильм, компьютерная программа. Включает в себя описание производственно-технических, социально-экономических условий трудовой деятельности, а также психофизиологических требований, предъявляемых профессией к человеку. Различают два вида профессиограмм: профессиокарты и полные профессиограммы. Профессиограмма составляется

специалистом по работе с персоналом совместно с руководителем соответствующего подразделения на конкретную профессию, должность и отражает:

- требования к должностным обязанностям работника;
- требования к рабочему месту;
- возможные пути дальнейшего профессионального маршрута работника;
- варианты профессионального обучения, переобучения, повышения квалификации и др., т.е.

все о конкретной должности применительно к специфике данной фирмы.

Профессиограмму целесообразно разрабатывать по определенной методологической схеме: профессия профессионально значимые требования к работнику профессионально важные качества уровень требований к соответствующим профессии психофизиологическим свойствам (ПФС) методы исследования ранжирование уровня развитости ПФС нормы оценки ПВК психограмма профессиональный отбор и адаптация работника прогнозирование его профессионального маршрута виды и формы дополнительной подготовки (переподготовки, повышения квалификации).

Она необходима для поиска подходящей профессии по личным качествам человека, давая ему возможность заниматься таким делом, которое ему нравится.

Хорошая профессиограмма отвечает на следующие вопросы:

В чем суть данной профессии?

Чем конкретно занимается сотрудник?

В каких условиях происходит труд?

Какие требования предъявляются к уровню подготовки работников?

Какие способности нужны для успешного овладения профессией?

Легко ли трудоустроиться обладателям данной профессии?

На какие заработки можно рассчитывать?

Каковы возможности для карьерного роста?

Если мы обратимся к Квалификационному справочнику, то должность коммерсанта там не упоминается.

Однако, являясь специалистом широкого профиля, профессиональная деятельность которого связана с закупкой и сбытом товаров, их продвижением от производителей к потребителям, коммерсант может осуществлять различные виды торгово-сбытовой, маркетинговой и организационно-управленческой деятельности. Поэтому ему может быть поручено выполнение должностных обязанностей, предусмотренных квалификационными характеристиками других должностей, родственных по содержанию работ и равных по сложности.

Коммерческий директор. Осуществляет руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области материально-технического обеспечения, закупки, хранения и реализации товаров, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания, обеспечивая эффективное и целевое использование материальных и финансовых ресурсов, снижение их потерь, ускорение оборачиваемости

оборотных средств. Организует участие подчиненных ему служб и структурных подразделений в составлении перспективных и текущих планов закупки и реализации товаров, определении долговременной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия. Принимает меры по своевременному заключению хозяйственных договоров с поставщиками и покупателями товаров, расширению прямых и длительных хозяйственных связей, обеспечивает выполнение договорных обязательств по поставкам товаров (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок). Осуществляет контроль над закупкой и реализацией товаров, материально-техническим обеспечением предприятия, финансовыми и экономическими показателями его деятельности, за правильным расходованием оборотных средств и целевым использованием банковского кредита и обеспечивает своевременную выплату заработной платы рабочим и служащим. Руководит разработкой мер по совершенствованию нормирования оборотных средств и запасов товаров, улучшению экономических показателей и формированию системы экономических индикаторов работы предприятия, укреплению финансовой дисциплины, предупреждению образования и ликвидации сверхнормативных запасов товаров. Участвует от имени предприятия в ярмарках, торгах, на выставках, биржах с целью рекламирования и реализации товаров. Контролирует соблюдение дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам товаров и их соответствие хозяйственным договорам, изучает рыночную конъюнктуру на реализуемые предприятием товары.

Организует работу складского хозяйства, создает условия для надлежащего хранения и сохранности товаров. Обеспечивает рациональное использование всех видов транспорта, совершенствование погрузочно-разгрузочных работ, принимает меры к максимальному оснащению этой службы необходимыми механизмами и приспособлениями. Обеспечивает своевременное составление документов установленной отчетности о выполнении планов по реализации товаров, финансовой деятельности и др.

Координирует работу подчиненных ему служб и подразделений.

Коммивояжер. Формирует спрос и способствует обеспечению сбыта различных товаров в отдаленных регионах, а также получения заказов на эти товары. По поручению продавца товаров и за его счет осуществляет посреднические функции на основе договора, определяющего характер поручения, а также размер и порядок получения вознаграждения за их выполнение. Выявляет потенциальных покупателей на предлагаемые товары с учетом их требований. Рекламирует предлагаемый покупателю товар по имеющимся у него образцам, каталогам и другим рекламным изданиям, убеждая покупателя в существовании ранее не выявленной потребности именно в этих товарах и в том, что именно эти товары наилучшим образом решат его проблемы или удовлетворят потребности. Собирает информацию, характеризующую конъюнктуру рынка соответствующих товаров в данном регионе (спрос, предложения, цены, требования потребителей). Находит

выгодных покупателей, налаживает и поддерживает с ними деловые связи, подготавливая благоприятную почву для последующих контактов, проведения переговоров и заключения сделок. Подготавливает отчеты о результатах проведенной работы по реализации товаров.

Начальник отдела продаж. Осуществляет рациональную организацию продажи товаров, их поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заявками и заключенными договорами.

Обеспечивает участие отдела в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов реализации товаров, проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на товары, перспектив развития рынков сбыта. Организует подготовку и заключение договоров поставки товаров оптовым покупателям, согласование условий поставок. Возглавляет работу по составлению планов поставок и их увязку с планами закупок. Принимает меры по выполнению плана реализации товаров. Обеспечивает контроль выполнения подразделениями предприятия договорных обязательств, состояние запасов товаров на складах. Организует рациональное хранение товаров, их подготовку к отправке покупателям, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки товаров. Осуществляет разработку и проведение мероприятий по совершенствованию сбытовой сети, форм и методов доставки товаров потребителям, сокращению транспортных затрат, снижению сверхнормативных товарных запасов и ускорению оборачиваемости товаров. Принимает участие в организации выставок, ярмарок, выставок-продаж и других мероприятий, связанных с рекламой товаров. Принимает меры по обеспечению своевременного поступления средств за реализованные товары. Участвует в рассмотрении поступающих на предприятие претензий потребителей и подготовке ответов на предъявленные иски, а также претензий потребителям при нарушении ими условий договоров. Обеспечивает учет выполнения заявок и договоров, отгрузки и остатков нереализованных товаров, своевременное оформление товарно-сопроводительной документации, составление предусмотренной отчетности по продажам, о выполнении плана реализации. Координирует деятельность складского хозяйства, руководит работниками отдела.

Товаровед. Определяет требования к товарам, соответствие Их качества стандартам, техническим условиям и другим Нормативным документам, а также заключенным договорам.

Принимает участие в контроле над выполнением договорных обязательств, поступлением и реализацией товаров, в подготовке данных для составления претензий в случае поставок некачественных товаров и ответов на претензии заказчиков. Контролирует наличие товаров на складах. Осуществляет связь с поставщиками и потребителями и оформляет документы на отгрузку товаров. Ведет оперативный учет поступления и реализации товаров, контролирует своевременность отгрузки возвратной тары, в необходимых случаях ведет розыск не поступивших грузов. Участвует в проведении инвентаризаций, изучает причины образования излишних сверхнормативных товарных

запасов, принимает меры по их реализации. Осуществляет контроль над соблюдением правил хранения товаров на складах, подготовкой их к отправке потребителям, оформляет необходимые документы, связанные с поставкой и реализацией товаров, составляет отчетность по установленным формам.

Заведующий складом. Руководит работой склада по приему, хранению и отпуску товаров, по их размещению с учетом наиболее рационального использования складских площадей, облегчения и ускорения поиска необходимых товаров и т. п. Обеспечивает сохранность складированных товаров, соблюдение режимов хранения, правил оформления и сдачи приходно-расходных документов. Следит за наличием и исправностью противопожарных средств, состоянием помещений, оборудования и инвентаря на складе и обеспечивает их своевременный ремонт. Организует проведение погрузочно-разгрузочных работ на складе с соблюдением норм, правил и инструкций по охране труда. Обеспечивает сбор, хранение и своевременный возврат поставщикам погрузочного реквизита. Участвует в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей. Контролирует ведение учета складских операций, установленной отчетности. Принимает участие в разработке и осуществлении мероприятий по повышению эффективности работы складского хозяйства, сокращению расходов на транспортировку и хранение товаров, внедрению в организацию складского хозяйства современных средств вычислительной техники, коммуникаций и связи.

Начальник отдела закупок. Осуществляет рациональную организацию закупок товаров. Обеспечивает участие отдела в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов закупок товаров, проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на товары и их предложения поставщиками.

Принимает участие в работе выставок, ярмарок, выставок-продаж и других мероприятиях, где происходит знакомство с предприятиями-изготовителями и предлагаемыми ими товарами. Организует подготовку и заключение договоров поставки товаров с предприятиями-изготовителями, согласование условий поставок. Принимает меры по выполнению договорных обязательств поставщиками. Обеспечивает контроль выполнения договорных обязательств подразделениями предприятия.

Участвует в составлении претензий и исков поставщикам при нарушении ими условий договоров.

Участвует в формировании ассортимента товаров. Организует приемку товаров от поставщиков на склады.

Руководит работниками отдела.

Торговый агент. На основе изучения конъюнктуры рынка товаров проводит работу по выявлению и учету потенциальных покупателей товаров, организует их рекламу. Анализирует состояние и тенденции изменения спроса населения, изучает потребности покупателей, консультирует по вопросам технических и потребительских характеристик товаров, которые

способствуют удовлетворению их потребностей. Осуществляет работу по внедрению прогрессивных методов торговли. Осуществляет ведение переговоров о заключении договоров купли-продажи, заключает их от имени предприятия и контролирует их выполнение. Организует доставку купленных товаров. Ведет учет претензий покупателей по исполнению договоров купли-продажи. Выявляет причины нарушения условий договоров, принимает меры по их устранению и предупреждению. Обеспечивает сохранность оформляемой документации по договорам купли-продажи.

Продавец продовольственных товаров – традиционная массовая профессия с богатым историческим прошлым. Торговое ремесло существует с тех пор, как человечество изобрело деньги и перешло от натурального обмена товарами к продаже товаров. На Руси были и купцы, и скупщики, и коробейники до тех пор, пока в конце XIX века появились крупные торговые предприятия, универмаги, после чего в русский язык пришло слово «продавец». Продавцы торгуют продуктами повсеместно, от торговых рядов на ярмарках до гостиных дворов в крупных городах. Пожалуй, нет больше ни одной профессии, с представителями которой мы бы так же часто встречались. Профессия продавца продовольственных товаров является очень полезной и одной из самых востребованных, ведь каждому человеку ежедневно нужны продукты питания, а натуральным хозяйством в наше время занимаются единицы.

Продавец продовольственных товаров - работник магазина, торгового предприятия, который продает товар, иными словами, отпускает пищевые продукты покупателям за деньги. Продавцы продовольственных товаров могут специализироваться на продаже бакалейно - кондитерских, кулинарных изделий, овощей и фруктов, мясо - рыбных изделий. Основная роль продавца – быть посредником между производителями товаров и населением. Продавец выступает проводником в мире товаров, помогая покупателям приобретать именно то, что им необходимо. Высокое качество обслуживания покупателей обеспечивает культура речи и поведения продавца при обслуживании самых разных людей. Современный продавец понимает, что продавать и торговать – не одно и то же. Чтобы покупатели приходили снова, продавец изучает спрос покупателей. Продавец рассказывает об ассортименте, предлагает взаимозаменяемый товар, подсчитывает его стоимость, проверяет реквизиты чека, упаковывает товар, выдает покупку. Следит за своевременным пополнением запасов товаров, сроками их реализации, сверяет наименование, количество, комплектность, сортность, цены, соответствие маркировки, ярлыки изготовителя, наличие пломб. Подсчитывает деньги, сдает их в установленном порядке. Продавец может оформлять прилавочные витрины, работать за кассовым аппаратом. Продавец разрешает спорные вопросы с покупателями, если рядом нет администратора магазина. Людям всегда нужна еда, поэтому профессия продавца продовольственных товаров стабильно востребована во все времена. Преимущества профессии: полезные в жизни навыки (умение общаться с разными людьми, красиво оформлять витрины и прилавки). Ограничения профессии: большие физические нагрузки; нагрузка

на ноги (работа стоя); эмоциональная нагрузка от общения с большим количеством покупателей; материальная ответственность.

### ***Задание № 8***

Тема: «Конфликтные ситуации в коммерческих отношениях»

Цели:

- 1) получить навыки ведения переговоров;
- 2) владеть методами ведения переговоров в конфликтной ситуации.

Задания

1. Составьте свою модель проведения переговоров (основные этапы переговорного процесса).
2. Какими профессиональными и личностными качествами должен обладать человек, проводящий переговоры.
3. Заполните таблицу.

Стили ведения переговоров в конфликтной ситуации. Краткая характеристика

4. В методе ведения принципиальных переговоров центральное место занимают четыре понятия: люди, интересы, варианты, критерии. Опишите основные правила принципиальных переговоров, относительно этих понятий.

5. Ваши действия на переговорах:

- а) Партнер утверждает нечто заведомо ложное (выдает китайское производство за японское);
- б) Сомнительность намерений. Другая сторона предлагает вам в качестве условия договора нечто, что, с вашей точки зрения, она выполнять не собирается (выполнение заказа в течение 2-х недель);
- в) Плохие физические условия переговоров. Вы согласились на ведение переговоров на территории делового партнера, видя для себя в этом следующие преимущества: другая сторона будет более внимательно прислушиваться к вашим предложениям и, в случае необходимости, вам легче будет прервать переговоры. Однако вы чувствуете, что физическое окружение работает против вас. Вы подозреваете, что неудобное помещение выбрано, может быть, намеренно, чтобы вы стремились побыстрее закончить переговоры и были готовы уступить по первому требованию.

### ***Задание № 9***

Тема: «Основные виды договоров, используемых в хозяйственной практике.

Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи»

Цели: 1) классифицировать виды договоров; 2) получить навыки заключения договоров.

Задания

1. Изучите различные виды договоров. Сравните их структуру. Запишите в тетрадь примерную структуру договора (см. ПРИЛОЖЕНИЕ)
2. ООО «Лакомка» занимается производством и продажей кондитерских изделий.

Перечислите основные виды договоров, которые будут применяться при ведении коммерческой деятельности на данном предприятии.

3. Перечислите правила, которых необходимо придерживаться при подписании договора.

4. Дайте описание следующим понятиям: договор, сделка, публичный договор, оферта, акцепт, неустойка, убытки, штраф, пеня, поручительство, залог, гарантии, задаток.

## Приложение

ДОГОВОР N \_\_\_\_  
розничной купли-продажи  
непродовольственного товара (между юридическими лицами)

г. \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_, именуем\_\_\_ в дальнейшем  
(наименование организации) "Продавец", в лице  
\_\_\_\_\_, действующего на  
(должность, Ф.И.О.)

основании \_\_\_\_\_ с одной стороны, и \_\_\_\_\_,  
именуем\_\_\_ в дальнейшем "Покупатель", в лице \_\_\_\_\_,  
(должность, Ф.И.О.) действующего на основании \_\_\_\_\_, с  
другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Продавец обязуется передать товар и относящиеся к нему документы в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется осмотреть товар, принять и оплатить его на условиях, установленных настоящим договором.

1.2. Сведения о продаваемом товаре:

\_\_\_\_\_  
(наименование, комплектность,

\_\_\_\_\_  
качество с указанием стандарта, ТУ и др., полные сведения об

\_\_\_\_\_  
изготовителе, единица измерения, цена одной  
единицы, количество единиц)

### 2. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Сумма договора составляет \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) руб.

2.2. Оплата по договору в размере не менее \_\_\_\_\_ % производится в течение \_\_\_\_\_ дней с момента подписания настоящего договора путем перечисления

денежных средств на расчетный счет Продавца либо наличными денежными средствами в кассу Продавца.

Остальная часть стоимости товара подлежит уплате в течение \_\_\_\_ дней после передачи товара Покупателю.

### 3. ПОРЯДОК ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

3.1. Передача товара в соответствии с условиями настоящего договора производится по адресу: \_\_\_\_\_.

3.2. Доставка товара до места передачи, указанного в п. 3.1 настоящего договора, осуществляется Продавцом (Покупателем) за счет Покупателя (Продавца).

3.3. Продавец передает Покупателю товар по настоящему договору в течение \_\_\_\_ дней со дня поступления \_\_\_\_\_% предоплаты на расчетный счет Продавца либо в кассу Продавца.

### 4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1. Продавец обязан:

4.1.1. При продаже товара предоставить Покупателю необходимую и достоверную информацию о товаре, указанном в п. 1.2 настоящего договора, соответствующую установленным законом, иными правовыми актами и обычно предъявляемым в розничной торговле требованиям к содержанию и способам предоставления такой информации.

4.1.2. Передать товар в срок, указанный в п. 3.3 настоящего договора.

4.1.3. Передать товар надлежащего качества.

4.2. Покупатель обязан:

4.2.1. Оплатить и принять товар в установленные настоящим договором сроки.

4.2.2. Осмотреть товар при приемке.

4.3. Покупатель вправе:

4.3.1. Требовать предоставления ему необходимой и достоверной информации о товаре, указанном в п. 1.2 настоящего договора, соответствующей установленным законом, иными правовыми актами и обычно предъявляемым в розничной торговле требованиям к содержанию и способам предоставления такой информации.

4.3.2. Потребовать при передаче товара проведения проверки его свойств или демонстрации использования товара, если это не исключено ввиду характера товара.

4.3.3. В течение четырнадцати дней с момента передачи ему товара (если более длительный срок не объявлен Продавцом) обменять купленный товар в месте покупки и иных местах, объявленных Продавцом, на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, произведя в случае разницы в цене необходимый перерасчет с Продавцом.

При отсутствии необходимого для обмена товара у Продавца Покупатель вправе вернуть приобретенный товар Продавцу и получить уплаченную за него денежную сумму.

Требование Покупателя об обмене либо о возврате товара подлежит удовлетворению, если товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства, имеются доказательства приобретения его у Продавца и данный товар не включен в перечень товаров, не подлежащих обмену или возврату по указанным в настоящем пункте основаниям.

4.3.4. При передаче товара ненадлежащего качества, если его недостатки не были оговорены Продавцом, по своему выбору потребовать:

- а) замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества;
- б) соразмерного уменьшения покупной цены;
- в) незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара;
- г) возмещения расходов на устранение недостатков товара.

Покупатель вправе требовать замены технически сложного или дорогостоящего товара в случае существенного нарушения требований к его качеству (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков).

Вместо предъявления указанных в подпунктах "а" - "г" настоящего пункта требований Покупатель вправе отказаться от исполнения настоящего договора розничной купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

При этом Покупатель по требованию Продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества.

При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы Продавец не вправе удерживать из нее сумму, на которую понизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

## 5. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК

5.1. Гарантийный срок товара \_\_\_\_\_.

5.2. Гарантийный срок, указанный в п. 5.1 настоящего договора, начинается исчисляться с момента передачи товара Покупателю.

5.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом.

Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок \_\_\_\_\_.

## 6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

## 7. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами.

7.2. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров они подлежат разрешению в суде в порядке, установленном действующим законодательством РФ.

## 8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством РФ.

8.2. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями сторон и действует до полного выполнения сторонами всех принятых на себя обязательств в соответствии с условиями договора.

8.3. Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

## 9. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Продавец:

---

---

---

---

Покупатель:

---

---

---

---

## 10. ПОДПИСИ СТОРОН

Продавец: Покупатель:

---

---

М.П. М.П.

### ***Задание № 10***

Тема: «Порядок заключения и расторжения договоров»

Цели: 1) получить навыки заполнения договора; 2) получить навыки заключения и расторжения договоров.

Задания

1. Заполните договор купли-продажи.
2. Перечислите основные этапы заключения договора (краткая характеристика).
3. Опишите действия, которые необходимо провести, для изменения или расторжения договора.
4. Заполните таблицу

Основные виды договоров, применяемых в торговле

Краткая характеристика

### ***Задание № 11***

Тема: «Коммерческие письма в деловой переписке. Особенности составления коммерческих писем»

Цели: 1) изучить различные виды коммерческих писем; 2) получить навыки составления различных видов коммерческих писем.

Ознакомьтесь с текстом

Компанией ООО «Русские лакомства» была произведена отгрузка продукции в адрес ООО «Омега Трейдинг». Общая сумма отгрузки по товарным накладным №№ 3398 и 3434 составила 134 879,80 руб. Отгрузка производилась со склада продавца. Просрочка платежа составляет 22 календарных дня. Согласно договору поставки в случае просрочки платежа покупатель оплачивает пени в размере 0,1% за каждый день просрочки.

Задания

Опишите свои действия в отношении компании «Омега Трейдинг».

Составьте текст письма-напоминания.

Ознакомьтесь с текстом

Согласно договору поставки Тамбовское швейное объединение «Тамбовчанка» должно было поставить в адрес ОАО «Росторгодежда» товары на сумму 100 тыс. руб., в том числе: на склад оптового предприятия на 50 тыс. руб., Центральному универмагу - на 20 тыс. руб., торговому дому «Эскада» - на 15 тыс. руб., торговому дому «Фортуна» - на 15 тыс. руб. Фактически поставлено: на склад ОАО «Росторгодежда» - на 30 тыс. руб., ЦУМу - на 10 тыс. руб., ТД «Эскада» и ТД «Фортуна» - не отгрузили.

Задания

3. Какие действия примет руководство ОАО «Росторгодежда» в адрес швейного объединения «Тамбовчанка»?
4. Составьте текст претензии в адрес швейного объединения «Тамбовчанка».
5. Определите вид коммерческого письма

Ссылаясь на переговоры с Вашим представителем в апреле с. г., просим выслать нам коммерческие предложения на люстры из прессованного хрусталя и другие бытовые светильники (бра, торшеры, подвески, настенные лампы) с указанием максимального количества поставки по всем предлагаемым типам.

6. Перечислите основные виды коммерческих писем.

7. Составьте памятку «Как правильно написать коммерческое письмо».

### ***Задание № 12***

Тема: Сделки и договоры в коммерческой деятельности»

Цели: 1) на примере устных и письменных заданий комментировать сложившиеся ситуации, аргументируя свои выводы; 2) рассчитывать размеры штрафных санкций; 3) выполнить тест.

Задания (устно)

Задача 1 (выполняется коллективно)

Кооператив "Алеко" послал предложение о поставке своей продукции ООО "Темп" и получил от

последнего акцепт в пределах указанного в договоре срока в 12 часов. Через три часа был получен отзыв на этот акцепт. Кооператив связался с акцептантом и попросил объяснений. ООО "Темп" ответило, что уже после того, как акцепт был выслан, появилась фирма, предложившая аналогичную продукцию по более низкой цене. Таким образом обстоятельства резко изменились, и ООО "Темп" решило отозвать свой акцепт.

Кооператив "Алеко" обратился в суд с требованием исполнения обязательств ООО "Темп". Суд отказал кооперативу в удовлетворении иска. Разрешите спор.

Задача 2 (выполняется коллективно)

По договору купли-продажи фирма "Контакт" должна была поставить ООО "Барс" текстильные

изделия и фурнитуру. Договором оговаривались сроки поставки, наименования товаров, их цена и формы оплаты. Определите, будет ли данный договор считаться заключенным?

Задача 3 (выполняется коллективно)

Торговая фирма "Арма" заключила с фирмой "Астраханские арбузы" договор поставки 5 тон

арбузов. Покупателем (заказчиком) выступала фирма "Арма". По условиям договора товар должен был быть доставлен самим покупателем после его полной оплаты. Однако в пути одна из машин перевернулась, отчего часть приобретенного товара пришла в негодность. Причем в договоре не был оговорен момент перехода риска случайной гибели, порчи, повреждения товара от продавца к покупателю. Определите момент перехода этого риска в данном случае.

Задача 4 (выполняется коллективно)

Предприятие А заключило договор мены с предприятием Б. Обменялись они специальным оборудованием для отделки мебели. Предприятие А свои

обязательство выполнило, передав свое оборудование, а предприятие Б не торопилось. Причем, получив оборудование от предприятия А, предприятие Б поспешило сдать часть его в аренду предприятию В.

Определите, имело ли право предприятие Б распоряжаться переданным ему по договору мены имуществом. Было ли оно его собственником?

Задания (письменно)

1. Ознакомьтесь с текстом. Рассчитайте пени за просрочку платежа.

Компанией ООО «Русские лакомства» была произведена отгрузка продукции в адрес ООО «Омега Трейдинг». Общая сумма отгрузки по товарным накладным №№ 3398 и 3434 составила 134 879,80 руб. Отгрузка производилась со склада продавца. Просрочка платежа составляет 22 календарных дня. Согласно договору поставки в случае просрочки платежа покупатель оплачивает пени в размере 0,1% за каждый день просрочки.

2. Ознакомьтесь с текстом. Рассчитайте размер штрафных санкций, учитывая, что договором предусмотрен 10-процентный размер штрафа за каждый случай недопоставки по пунктам назначения.

Согласно договору поставки Тамбовское швейное объединение «Тамбовчанка» должно было поставить в адрес ОАО «Росторгодежда» товары на сумму 100 тыс. руб., в том числе: на склад оптового предприятия на 50 тыс. руб., Центральному универмагу - на 20 тыс. руб., торговому дому «Эскада» - на 15 тыс. руб., торговому дому «Фортуна» - на 15 тыс. руб. Фактически поставлено: на склад ОАО «Росторгодежда» - на 30 тыс. руб., ЦУМу - на 10 тыс. руб., ТД «Эскада» и ТД «Фортуна» - не отгрузили.

3. Ознакомьтесь с текстом. Прокомментируйте сложившуюся ситуацию. Аргументируйте свои выводы.

В объявлении по местному радио ООО «Лакомка» выразило намерение заключить договор (с каждым, кто обратится первым до 1 января) на поставку 1200 коробок фирменного печенья по цене 350 рублей на условиях реализации со сроком оплаты через три недели. Отгрузка - самовывозом за счет покупателя. Магазин «Улей» направил в адрес оптового предприятия договор на указанных условиях, но «Лакомка» от подписания договора отказалось.

### Тест

1. Завещание – это:

- а) договор
- б) односторонняя сделка
- в) оферта
- г) акцепт

2. Предложение о заключении договора:

- а) сделка
- б) оферта
- в) акцепт
- г) нет верного ответа

3. Рекламу можно считать офертой

- а) да

- б) нет
4. Сторона, получившая оферту:
- а) оферент
  - б) акцептант
  - в) комиссионер
  - г) комитент
5. Молчание является акцептом:
- а) да
  - б) нет
6. Отметь верное выражение:
- а) На первом этапе происходит рассмотрение получившей оферту стороной ее условий
  - б) Неустойка выражается в виде штрафа или пени
  - в) Молчание можно считать акцептом
  - г) Договора складского хранения не существует
7. Причиной изменения или расторжения договора может стать существенное изменение обстоятельств
- а) да
  - б) нет
8. В процессе заключения договора в письменной форме, можно выделить:
- а) два этапа
  - б) три этапа
  - в) четыре этапа
  - г) нет верного ответа.
9. Договор может быть заключен:
- а) только в письменной форме
  - б) только в устной форме
  - в) либо в устной, либо в письменной форме
10. Выдели неверное выражение:
- а) Предложение о заключении договора – это оферта
  - б) Молчание не является акцептом
  - в) Неустойка выражается в виде штрафа или пени
  - г) Рекламу можно считать оферто
11. Чтобы быть убедительным на переговорах следует:
- а) начать беседу с деловых вопросов;
  - б) аргументировать свои высказывания кратко и четко;
  - в) взять с собой 3-4 консультантов;
  - г) первым дать понять партнёру, что переговоры закончены;
  - д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.
12. Прежде, чем идти на переговоры, следует выяснить, есть ли у партнёра:
- а) надежная «крыша»;
  - б) возможность заплатить за товар;
  - в) потребность в Ваших товарах;
  - г) лицензия на право торговли Вашими товарами;
  - д) все вышеперечисленные варианты верны;

13. В ходе деловых переговоров следует
- а) начинать переговоры с вопросов, требующих подробного обсуждения;
  - б) представить партнёру образцы поставляемых товаров;
  - в) загнать своими вопросами партнёра в тупик;
  - г) заверить партнёра в правдивости своих слов.
14. Результаты переговоров могут быть оформлены в форме:
- а) протокола;
  - б) договора;
  - в) договора и протокола;
  - г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.
15. Лучшим приемом с Вашей стороны в ходе переговоров будет:
- а) демонстрация товара;
  - б) помещение с партнером одного из клиентов, который купил у Вас продукцию и доволен ею;
  - в) оба варианта верны;
  - г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.
16. Договор может заключаться в следующей форме:
- а) посредством составления единого документа;
  - б) посредством обмена документами;
  - в) письменная форма для одной стороны и действия, из которых явствует намерение лица заключить договор, - для другой;
  - г) все вышеперечисленные варианты верны;
  - д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

### ***Задание № 13***

Тема: «Изучение ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Составление обязательства по неразглашению коммерческой тайны»

Цели: 1) изучить ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»; 2) получить навыки работы с информацией , составляющую коммерческую тайну.

Задания

1. Изучите ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»
2. Сделайте краткий конспект.
3. Устно ответьте на вопросы:
  - А. Какова роль информации в коммерческой деятельности.
  - Б. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?
  - В. Кем определяется перечень сведений, составляющих коммерческую тайну? что к ним может относиться?
  - Г. Какая ответственность установлена за незаконное получение информации, составляющей коммерческую тайну?
4. Заполните таблицу

## Основные виды информации

### Краткая характеристика

5. Запишите, какие сведения не могут составлять коммерческую тайну.
6. Перечислите основные способы защиты коммерческой тайны.
7. Заполнение договора о неразглашении коммерческой тайны.

### **Задание № 14**

Тема: «Встреча с представителями отдела защиты прав потребителей»

Цель: 1) ответы на интересующие вопросы специалистами отдела защиты прав потребителей.

### **Задание № 15**

Тема: «Анализ производства, организации, фирмы»

Цель: 1) знакомство с работой конкретной организации, производства.

### **Задание № 16**

Тема: «Правила составления актов, предъявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам грузов различным видом транспорта»

Цели: 1) на примере конкретных актов и претензий получить навыки заполнения данных документов; 2) изучить особенности перевозки грузов различным видом транспорта.

#### Задания

1. Познакомьтесь с Правилами перевозки грузов различными видами транспорта.
2. Сделайте краткий конспект.
3. Заполнение предложенной претензии по перевозке грузов автомобильным транспортом.
4. Устно ответьте на вопросы:
  1. Назовите основные виды автотранспортных средств, используемых в процессе товародвижения. На какие классы они делятся?
  2. Какой подвижной состав используется для перевозки товаров по железной дороге?
  3. Какие документы регулируют отношения, возникающие между перевозчиками, грузоотправителями и грузополучателями?
  4. Каковы обязанности сторон по договору перевозки грузов?  
Какой существует порядок приема груза к перевозке автомобильным транспортом?  
Какие правила укладки грузов должны соблюдаться при их перевозке автомобильным транспортом?  
Каков порядок сдачи грузополучателю груза, доставленного автомобильным транспортом?  
Какую ответственность несет автотранспортная организация за сохранность груза?

В каких случаях организация-перевозчик не несет ответственности за утрату, недостачу или повреждение груза?

Какой установлен порядок рассмотрения претензий, предъявляемых грузополучателями и грузоотправителями к автотранспортной организации?

Какими отправлениями могут осуществляться перевозки грузов по железной дороге?

Какой существует порядок представления и рассмотрения заявок на перевозку грузов железнодорожным транспортом?

Каково содержание транспортной маркировки, наносимой грузоотправителем на каждое грузовое место при железнодорожных перевозках?

Какие документы подтверждают заключение договора перевозки груза на железнодорожном транспорте? Каково их содержание?

Кем устанавливаются порядок и сроки уведомления грузополучателя о прибытии груза? Каков порядок выдачи груза на станции назначения?

В каких случаях перевозчик обязан проверить состояние, массу и количество мест груза, подлежащего выдаче?

Что собой представляет коммерческий акт? В каких случаях, в какие сроки и кем он составляется?

Какой установлен порядок предъявления претензий к перевозчику в связи с нарушением им обязательств по договору перевозки грузов?