

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Матвеев Александр Сергеевич
Должность: И.о. начальника учебно-методического управления
Дата подписания: 15.05.2024 11:54:09
Уникальный программный ключ:
49d49750726343fa86fcec25d926262c30745ce

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К.А. Тимирязева»
(ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева)
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

по «МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности»

специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

форма обучения: очная

Москва, 2023

Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ разработаны на основе рабочей программы профессионального модуля ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью, фонда оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости по МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утверждённого приказом Министерства образования и науки РФ от 15 мая 2014 г. N 539.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка	4
2. Указания по выполнению практических работ	8
3. Критерии оценки	50
4. Учебно-методическое и информационное обеспечение практических работ	51

1. Пояснительная записка

1.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ по МДК 01.01 Организация коммерческой деятельности, предназначены для реализации Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Место МДК в структуре ППССЗ. Профессиональный модуль ПМ 01. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью входит в профессиональный цикл ППССЗ.

Изучение МДК направлено на формирование общих и профессиональных компетенций, включающих в себя способность:

ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 9. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

В результате освоения МДК обучающийся должен уметь:

У1. устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

У2. управлять товарными запасами и потоками;

У3. обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;

У4. оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;

У5. устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

У6. эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;

У7. применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

В результате освоения МДК обучающийся должен знать:

З1. составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

З2. государственное регулирование коммерческой деятельности;

З3. инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

З4. организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;

З5. услуги оптовой и розничной торговли:

З6. основные и дополнительные;

З7. правила торговли;

З8. классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;

З9. организационные и правовые нормы охраны труда;

З10. причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;

З11. технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

Количество часов отведенное на проведение:
практических занятий 42 часа.

1.2. Перечень практических работ

Наименование темы	Наименование, № практического занятия	Объем часов	Вид работы	Формируемые результаты освоения
Тема 1.3. Коммерческие службы организации	Практическое занятие №1 Предоставление дополнительных услуг коммерческими предприятиями.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.4, ПК 1.5 У 4, У 5
	Практическое занятие № 2 Анализ форм предоставления дополнительных услуг коммерческими организациями.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.4, ПК 1.6 У 4, У 5
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности	Практическое занятие №3 Основные положения Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, У 4
	Практическое занятие №4 Основные положения Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, У 4
Тема 2.1. Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Практическое занятие № 5 Анализ деятельности коммерческих организаций	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.7, ПК 1.8, У 4, У5
	Практические занятия №6 Оценка деятельности коммерческих предприятий	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.7, ПК 1.10, У 4, У5, У7
Тема 2.2. Технологический процесс коммерческой деятельности	Практическое занятие №7,8 Анализ правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение	4	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.3, У 3

	ситуационных задач)			
Тема 2.3. Установление хозяйственных связей	Практическое занятие № 9 Разработка проекта и заключение договора поставки.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК1.7, У 1
	Практическое занятие № 10 Контроль выполнения договора поставки	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.7, ПК1.8, У 1
Тема 2.4. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Практическое занятие № 11 Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций).	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.9, У 2
	Практическое занятие № 12 Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.7, ПК 1.8, У 2
	Практическое занятие № 13 Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на ней.	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.9, У 2
Тема 2.5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Практическое занятие № 14 Анализ носителей коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайс-листах, каталогах)	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.5, У 1
	Практическое занятие № 15 Основные положения статей ГК «О средствах индивидуализации»	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.5, У 1
	Практическое занятие № 16 Специфика защиты патентных прав в РФ	2	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, У 1
Тема 2.6. Формы и методы коммерческой деятельности.	Практическое занятие № 17, 18 Правила составления лизингового контракта	4	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.7, У 1, У6

Инновации в коммерции	Практическое занятие №19 Правила составления договора встречных поставок	2		ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.1, ПК 1.7, У 1, У6
Тема 2. 7. Управление товарными запасами и потоками	Практическое занятие № 20,21 Расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)	4	Выполнение задания практического занятия	ОК 1-4, ОК 9 ПК 1.2, ПК 1.9, У 2, У3, У 7
Итого		42		

2. Указания по выполнению практических работ

Практическое занятие № 1

«Предоставление дополнительных услуг коммерческими предприятиями»

Цель занятия:

1. Закрепить на практике знания по теме «Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность и содержание».
2. Сформировать представление о дополнительных услугах коммерческих предприятий
3. Приобрести навыки осуществления поиска информации коммерческого характера, необходимой для осуществления профессиональной деятельности.

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание № 1.

Повторите тему: «Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность и содержание».

Задание № 2.

Ответьте на следующие вопросы:

1. Чем услуга отличается от товара и в чем ее специфичность?
2. Какие типы услуг классифицированы? Какие основные характеристики отражают сущность услуги
3. Составьте таблицу с характеристиками услуг в зависимости от признаков классификации.
4. Дайте характеристику услуг, оказываемых потребителям коммерческих организаций.

Методические рекомендации

Услуга – это любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-

либо. Услугу можно определить как продукт труда, полезный эффект которого выступает не в форме вещи, а в форме деятельности, направленной на вещь или на человека.

Услуга обладает полезностью для того, кто ее не производит. Услуга – это продукт труда, обладающий специфическими свойствами: неосвязаемостью, неотделимостью от своего источника (невозможно отделить процесс обучения от преподавателя и ученика, процесс предоставления информации – от того, кто ее предоставляет).

Услуга не сохраняется отдельно от процесса ее предоставления, не может быть законсервирована как товар, хранящийся на складе.

Услуга направлена на вещь или на человека. Она существует только в процессе ее производства. Производство и потребление услуг позволяет изменить полезность вещи или характер человеческой жизнедеятельности.

Существуют различные классификации типов и видов услуг, и каждая из этих классификаций отражает специфический подход к анализу сервисной деятельности.

Можно выделить пять общих типов услуг:

- 1) производственные – инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования;
- 2) распределительные – торговля, транспорт, связь;
- 3) профессиональные – банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные;
- 4) потребительские – так называемые массовые услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением;
- 5) общественные – телевидение, радио, образование, культура.

Более систематичная классификация услуг делит их по принципу вещественности или не вещественности на четыре класса.

Осязаемые действия, направленные на тело человека. Такие услуги оказывают здравоохранение, пассажирский транспорт, салоны красоты и парикмахерские, спортивные заведения, рестораны и кафе.

Осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты. Это работа грузового транспорта, ремонт и содержание оборудования, охрана, поддержание чистоты и порядка, ветеринарные услуги.

Неосязаемые действия, направленные на сознание человека. Сюда относятся образование, радио- и телевизионное вещание, информационные услуги, театры, музеи. Неосязаемые действия с неосязаемыми активами. Это могут быть банковские, юридические и консультационные услуги, страхование. Кроме того, услуги различаются по множеству других классификационных признаков. Все они позволяют оттенить и проанализировать разнообразные функции коммерческой деятельности в современном обществе.

Услуги можно разделить на материальные и нематериальные.

Первые направлены на удовлетворение материальных потребностей, например бытовое обслуживание населения и транспортные услуги, здравоохранение, общественное питание.

Нематериальные услуги удовлетворяют духовные потребности, например, образование, консультирование, предоставление информации.

Стандартизированные и творческие услуги различаются по степени их алгоритмизации. Стандартные виды услуг оказываются по строго установленным правилам. Творческие услуги могут формироваться и изменяться по индивидуальным требованиям потребителя. Так, в туристическом бизнесе могут возникать экзотические виды обслуживания, например турист заказывает экскурсовода, одетого и загримированного под какой-либо исторический персонаж. Личные и интеллектуальные услуги часто подвергаются изменениям и корректировке в процессе их реализации.

Услуги личные и коллективные направлены на разных потребителей. Часть услуг, например репетиторство и врачебная деятельность, имеют полезность только для отдельных индивидов (хирург не может оперировать некий коллектив). Другие услуги,

наоборот, всегда оказываются целым коллективам людей: услуги лектора в студенческой аудитории, обеспечение государством общественного порядка, перевозка общественным транспортом, работа средств массовой коммуникации.

Производственные и непроизводственные услуги осуществляются в разных сферах деятельности общества. К производственной сфере можно отнести, например, транспортировку грузов и техническое обслуживание оборудования, к непроизводственной - услуги здравоохранения, культуры, туризма, отдыха и т. п.

Коммерческие и некоммерческие услуги различаются конечной целью. Первые производятся с целью получения прибыли и другой коммерческой выгоды.

Вторые не нацелены на прибыльность. К ним относятся услуги благотворительных фондов и организаций, ряд государственных услуг (оборона страны, поддержание общественного порядка, забота об образовании и здоровье своих граждан). По мере повышения уровня жизни населения возрастает доля услуг коммерческого характера. Это приводит к дифференциации уровня сервиса в зависимости от платежеспособного спроса людей.

По форме организации услуг их можно разделить на государственные и негосударственные. Главное различие этих видов услуг состоит в том, что государственные услуги в принципе не могут быть оказаны никем, кроме государства. Это услуги по обороне страны, поддержанию общественной безопасности, ведению учета граждан, регистрации средств транспорта, государственной регистрации коммерческих операций (например, сделок с недвижимостью). В обществе существует потребность именно государственного учета рождений, смертей, вступления в брак, отношений собственности и т. п.

Услуги делят на чистые и смешанные. Чистая услуга является единственным видом деятельности производителя (специализированное производство услуг). Смешанная услуга сопровождает товарно-материальные ценности, облегчая их обращение и делая их более привлекательными для потребителя. Это, например, предпродажный и послепродажный сервис, сопровождающий акт купли-продажи товара.

Существуют понятия идеальной и реальной услуги.

Идеальная услуга – это абстрактная теоретическая модель того или иного вида сервисной деятельности. Она включает правила обслуживания населения, стандарты качества, технологию оказания услуги.

Реальная услуга – это конкретные материальные действия, направленные на удовлетворение потребностей клиента. Услуги в их реальном исполнении всегда отличаются от идеальных. Реальные услуги индивидуализированы по исполнителям, потребителям, конкретным условиям их оказания.

Легитимные и нелегитимные услуги различаются по отношению к ним государства и общества. Легитимные услуги одобряются государством и обществом, нелегитимные – осуждаются и обычно преследуются по закону. Признаются легитимными услуги, удовлетворяющие потребности, которые в данном обществе считаются разумными, полезными, одобряемыми. Услуги, удовлетворяющие осуждаемые обществом потребности (наркотические, преступные, аморальные), относятся к разряду нелегитимных.

Услуги могут быть разделены на личностные и безличностные. Личностные услуги ценятся, прежде всего, за связь с отличительными особенностями какого-то лица, обладающего исключительными профессиональными качествами. Таковы услуги врачей, адвокатов, психоаналитиков, выдающихся артистов и музыкантов, ученых, менеджеров.

К безличностным обычно относят более простые услуги, на выполнение которых мало влияет личность того, кто их оказывает (торговля, транспорт, ремонт и техническое обслуживание). Один специалист в области сервиса может быть довольно легко заменен другим специалистом примерно такой же квалификации.

Услуги можно делить также на простые и сложные (комплексное обслуживание), добровольные и навязанные и т. п.

Услуги все сильнее влияют на торговлю товарами, особенно технически сложным. В настоящее время осуществление актов купли-продажи обрастает разнообразными операциями по обслуживанию покупателей. Именно эти услуги являются доминирующими по массе затраченного на них труда. В рознично - торговой сети эти услуги связаны с доставкой крупногабаритных товаров на дом покупателю и т.п. В оптово-торговой транспортно-экспертные, фасовочные, услуги по хранению товаров и др. Сфера услуг привлекательна для предпринимателя, так как многие из них не требуют стартового капитала (услуги по бытовому обслуживанию). С позиции коммерции услугами признается огромное разнообразие видов деятельности и коммерческих занятий. Услуга - это объекты купли-продажи в виде действий, выгод или удовлетворений.

Услуги делового посредничества проникают буквально во все звенья производства и потребления, обеспечивая более быстрое и надежное функционирование общественного капитала. Расширение услуг делового посредничества вовлекает в трудовую деятельность рабочую силу, которая по тем или иным причинам не задействована в материальном производстве, что особенно актуально для условий углубления процессов безработицы в России.

В нашем понимании услуги коммерческой организации ни в коем случае не ограничиваются торгово-закупочными операциями. Это особенно важно в двух внешне кардинально противоположных ситуациях: в условиях глубокого экономического кризиса и устойчивого экономического развития.

В первом случае абсолютизация торгово-закупочной деятельности может привести к сокращению объема продаж и свертыванию коммерческого посредничества, что обычно связано с падением деловой активности и снижением покупательной способности потребителей. Во втором - недостаточность торгово-закупочных функций обычно связана с возвышением потребностей, когда клиенты готовы платить не за товар как таковой, а за удовлетворение определенной потребности, что нередко требует поставить не только сам товар, но и товары сопровождения, а также широкий спектр услуг.

Можно выделить несколько групп услуг, оказываемых потребителям коммерческих организаций:

- посредничество в реализации товаров и организации хозяйственных связей. Сюда входит: организация каналов реализации и приобретения продукции посредством биржевой, ярмарочной, аукционной и комиссионной торговли, посредничество в реализации и приобретении продукции между производителями и потребителями, в организации кооперирования промышленных предприятий и загрузки их свободных мощностей, посредничество в реализации неиспользуемых товарно-материальных ценностей и вторичных ресурсов;

- информационные и организационно-коммерческие услуги: обеспечение коммерческой, научно-технической, экономической, правовой и другой информацией потребителей и производителей продукции, изучение спроса и предложения на отдельные виды продукции и услуг по заказам клиентов, организационно-правовое и научно-техническое консультирование потребителей продукции и услуг. К этой группе относят и консалтинговые услуги по консультированию производителей, продавцов и покупателей в различных сферах деятельности, а также по исследованию и прогнозированию рынка товаров и услуг;

- производственные услуги: преобразование производственного ассортимента продукции в потребительский, изготовление продукции повышенной готовности к потреблению, монтаж поставляемого оборудования, проверка качества поставляемой продукции, ремонт и восстановление продукции, организация выполнения заказов на изготовление многооборотной тары, нестандартных изделий и т. п.

- транспортно-эксплуатационные услуги: доставка товаров потребителям, привлечение для транспортировки товаров специальных видов транспорта, почтовая торговля, погрузка грузов по доверенностям клиентов, экспедирование грузов и др.;

- финансово-расчетные и кредитные услуги: коммерческое кредитование покупателей и продавцов, коммерческое финансирование (товарное и денежное) мероприятий по насыщению рынка товарами повышенного спроса;

- арендные услуги (прокат, лизинг): предоставление в аренду оборудования, приборов, инструментов и другой продукции, производственных, складских, служебных и других площадей, тары, контейнеров и транспортных средств, сопутствующих аренде услуг по обеспечению потребителей сервисными работами, обслуживаемыми специалистами, исходными материалами и т. д.

По методологии планирования все услуги коммерческого посредничества можно объединить в две группы:

- 1) производственно-коммерческие;
- 2) информационно-коммерческие.

В первую группу входят услуги так или иначе связанные с воздействием на товарно-материальные ценности в сфере обращения. Из приведенной ранее классификации в данную группу могут быть включены следующие услуги: производственные, транспортно-экспедиционные и арендные. Вторая группа объединяет услуги, не связанные с непосредственным воздействием на товарно-материальные ценности, а представляющие собой процесс производства информации или информационно-финансового обеспечения товарного обмена, то есть посредничество в реализации товаров и организации хозяйственных связей, информационные и организационно-коммерческие услуги, финансово-расчетные и кредитные услуги.

Финансовые услуги, теоретически доступные субъектам малого и среднего бизнеса, включают коммерческие, предоставляемые на рыночных условиях, и дотируемые - льготные или бесплатные. Однако следует отметить, финансовые услуги оказываемые на рыночной основе и по рыночным ставкам в большинстве своем недоступны субъектам малого и среднего бизнеса, особенно это касается производящих и научно-технических субъектов, а так же находящихся на начальной ступени своей деятельности. Вот здесь и находится та "ниша", которую в процессе оказания финансовой поддержки "коммерческими" организациями должны найти "некоммерческие" - фонды поддержки предпринимательства, ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса, фонды занятости, зарубежные фонды, которые через аккумулирование средств выделяемых на развитие предпринимательства должны найти формы взаимодействия с коммерческими организациями для обеспечения доступности через механизм избирательного льготного кредитования (инвестирования).

Практическое занятие № 2

«Анализ форм предоставления дополнительных услуг коммерческими организациями»

Цель: изучить и проанализировать формы предоставления дополнительных услуг коммерческих предприятий

Задачи: рассмотрение и анализ форм предоставления дополнительных услуг коммерческих предприятий

Ход занятия

Задание №1 Охарактеризуйте требования к услугам, оказываемым коммерческими организациями.

Задание №2 Гипермаркет «Ашан» оказывает следующие виды услуг: продажа товаров по наличному и безналичному расчету, консультирование покупателей, нарезка

гастрономических продуктов, продажа товаров через интернет-магазин, доставка товаров на дом, оплата покупок кредитной картой «Ашан», печать фотографий, сервисный центр (обслуживание велосипедов, лыж, коньков), выпечка и торты под заказ, реализация подарочных карт, зеленые кассы (кассы, где продают биоразлагаемые пакеты), послепродажное обслуживание (для фирменных брендов «Ашан»). Какие из перечисленных услуг являются основными, а какие дополнительными? Какие услуги будут являться платными, а какие бесплатными.

Задание №3 Какие из нижеперечисленных услуг будут платными, а какие бесплатными? Гостиничный комплекс «Мираж» представляет следующие дополнительные услуги: консультацию на ресепшене по поводу номеров и размещения, завтрак в номер, бронирование номера по телефону, бронирование номера через сайт гостиницы, услуги сауны, массаж, уборка номеров, бар.

Задание №4 Какие из нижеперечисленных услуг будут платными, а какие бесплатными? Ресторан «Москва» оказывает следующие виды услуг: приготовление блюд в присутствии гостя, обслуживание на дому, комплексные обеды, организация праздничных мероприятий, кейтеринг (организация выездного обслуживания), доставка блюд на дом и в офис, выпечка и торты под заказ.

Практическое занятие №3 **Основные положения Закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»**

Цель: Изучить закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»

Задачи: Ознакомиться с основными статьями закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»

Средства обучения: ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (с изменениями на 3 июля 2021 года)»

Ход занятия

Вопросы для повторения:

1. Цели и сфера применения настоящего федерального закона
2. Основные понятия, используемые в этом законе
3. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности

Задание № 1. На основании данного Федерального Закона дайте определение торговая деятельность, оптовая торговля, розничная торговля, торговый объект, торговая сеть, стационарный торговый объект, нестационарный торговый объект, продовольственные товары.

Методические указания

Для того чтобы дать правильное определение вышеперечисленных определений, следует обратиться к статье 2 настоящего Федерального Закона

Пример:

На основании ст. 2 ФЗ « Об основах государственного регулирования торговой деятельности» можно дать следующее определение розничная торговля -это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности

Задание № 2. Назовите основные цели применения ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности».

Задание № 3. Назовите основные методы государственного регулирования торговой деятельности на основании ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности».

Задание № 4. Перечислите какие права и обязанности имеют хозяйствующие субъекты при организации торговой деятельности.

Практическое занятие №4

Основные положения Закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»

Цель: Изучить закон « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)

Задачи: Ознакомление с содержанием и основными статьями закона « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)

Средства обучения:

Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83079/

Ход занятия:

Задание № 1. На основании данного Федерального закона перечислить принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного и муниципального контроля (надзора)

Методические указания

Для перечисления принципов защиты прав юридических лиц и индивидуальны предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля(надзора) нужно обратиться к статье 3 данного Федерального закона

Задание № 2. На основании изучаемого федерального закона рассказать о предпринимаемых действиях для начала осуществления предпринимательской деятельности

Методические указания:

Обратившись к статье 8 данного федерального закона можно рассказать о действиях при начале осуществления предпринимательской деятельности

Пример:

В соответствии со ст.8 ФЗ « О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» Юридические лица, индивидуальные предприниматели обязаны уведомить о начале осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности уполномоченный или уполномоченные в соответствующей сфере деятельности орган (органы) государственного контроля (надзора)

Задание № 3. Назовите в каких случаях проводится плановая проверка, а в каких внеплановая

Задание № 4. Выпишите права юридического лица и индивидуального предпринимателя при проведении проверки

Практическое занятие № 5
«Анализ деятельности коммерческих организаций»

Цель: изучить и проанализировать деятельность коммерческих организаций

Задачи: рассмотреть и сравнить деятельность коммерческих организаций

Ход занятия:

Вопросы для повторения:

1 Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения и в зависимости от объектов и сферы применения

2 Особенности коммерческой деятельности при участии на аукционах (понятие аукциона, виды, порядок проведения)

Задание № 1 Распределите следующие виды коммерческой деятельности по колонкам: арендная, товарная, торговая (оптовая), финансовая, торговая (розничная), сервисная, сбытовая

Вид коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения	Вид коммерческой деятельности в зависимости от объектов и сферы применения

Пример:

Вид коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения	Вид коммерческой деятельности в зависимости от объектов и сферы применения
	<u>Финансовая</u>

Задание № 2. Провести аукцион в игровой форме

Методические указания

Группа разбивается на 3-4 группы, каждая подгруппа придумывает свой товар, который они выставляют на аукцион, дают полную характеристику товару, назначают стартовую цену, подробно описывают этапы подготовки к аукциону, назначают время, место и

презентуют свой товар на аукционе

Задание на дом:

Изучить особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках и при биржевой торговли

Охарактеризовать особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Практическое занятие № 6

Оценка деятельности коммерческих предприятий

Цель: оценить деятельность коммерческих предприятий

Задачи: анализ деятельности коммерческих предприятий, анализ деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей

Средства обучения:

Ход занятия:

Задание № 1

Ответьте на следующие вопросы:

1. Укажите главное отличие выставки от ярмарки.
2. Укажите, какие, на Ваш взгляд, цели преследуют компании, участвующие в выставочно-ярмарочной деятельности.

Изучите ГОСТ 32608-2014 «Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения»

Запишите определения:

- выставочно-ярмарочная деятельность;
- экспонат;
- экспонент;
- заявка на участие;
- инфраструктура выставочно-ярмарочной деятельности;
- выставочная площадь и выставочный стенд.
- виды стандартных выставочных услуг.

Задание № 2

Ваша компания планирует принять участие в выставке. Сферу деятельности компании выберите самостоятельно (например, продажа игрушек, книг, школьно-письменных принадлежностей, парфюмерии, одежды и т.п.). Вам необходимо ответить на вопросы:

1. Сфера деятельности Вашей компании
2. Наименование Вашей организации
3. В какой выставке Вы бы приняли участие (по признакам классификации)
4. Какую выставочную площадку Вы бы выбрали в Москве
5. Цели Вашего участия в выставке
6. Сроки проведения выставки (месяц, дни недели, продолжительность и время работы)
7. Какова площадь Вашего выставочного стенда
8. Укажите тип Вашего выставочного стенда
9. Дайте характеристику дизайна Вашего выставочного стенда (оборудование, цветовая гамма, планировка стенда, его оформление)
10. Какими выставочными услугами Вы бы воспользовались
11. Оформите заявку на участие в выставке
12. Особенности работы стендиста
13. Какие информационные материалы Вы бы использовали в процессе работы выставки

14. По результатам работы выставки Вам необходимо оценить эффективность её работы. Как бы Вы это сделали?
15. Какие статьи расходов на организацию и проведение выставки Вы бы предусмотрели?

Задание №3

Решите ситуацию: Руководство вашей фирмы приняло решение принять участие в оптовой ярмарке с целью закупки товаров непосредственно у производителя. Каков порядок заключения договоров на оптовых ярмарках?

Практическое занятие №7

«Анализ правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)»

Цель: Закрепить теоретический материала по теме «Особенности приемки товаров по количеству и качеству», самостоятельный поиск информации и практическое выполнение заданий по оформлению приемки товаров по качеству и количеству в магазинах розничной торговой сети.

Задачи: рассмотреть процесс приемки товаров по количеству и качеству в торговых предприятиях

Ход занятия

1. Повторить тему: «Порядок организации процесса приемки товаров по количеству и качеству»
2. Повторить тему: «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности»

Задание № 1. Изучите Инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству № П-6» и Инструкцию «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству № П-7»

Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порядок приемки товаров от органов транспорта.
2. Перечислите случаи активирования претензий к транспорту.
3. Каковы сроки приемки товаров.
4. Перечислите документы, на основании которых производится приемка.
5. Как поступить, если обнаружено несоответствие количества или качества товара данным товарносопроводительных документов.
6. Какую информацию должно содержать уведомление поставщику об обнаруженном несоответствии количества или качества товара данным товарносопроводительных документов.
7. Каковы сроки направления уведомления поставщику
8. В какие сроки должен явиться представитель поставщика.
9. Как поступить, если представитель поставщика не явился.

10. Кто может быть включен в состав комиссии по приемке товаров в случае неявки поставщика или когда явка необязательна
11. В какие сроки должен быть составлен акт об установленном расхождении в количестве или качестве.
12. Какую информацию должен содержать акт об установленном расхождении в количестве или качестве.
13. Каковы порядок и сроки утверждения акта.
14. Перечислите документы, которые необходимо приложить к акту.

Задание № 2. Изучите ситуацию, предложите возможные варианты решения

1. В ООО «Антэй» магазин «Гастроном» поступила партия макаронных изделий (вермишель ГОСТ 875-92, группы А Б В, кл. 1) производства АО Самарская макаронная фабрика по счету № 07256 от 10 января. Всего поступило 450 мест, (масса нетто одного места 5 кг.), на сумму 36000 руб. Срок хранения 1 год. Дата выработки 4 августа 2018 года. При приемке 11.01.2019 установлено, что макароны имеют затхлый запах, следы плесени и реализации не подлежат.

Ответьте на вопросы:

1. Как следует поступить работникам магазина?
2. В какой срок необходимо уведомить поставщика?
3. В какой срок должен явиться представитель поставщика для двусторонней приемки?
4. Как следует поступить в случае неявки представителя поставщика?

Выполните задание

1. Рассчитайте размер претензии поставщику, если по договору поставки согласован штраф за поставку некачественных товаров в размере 20% их стоимости. Учтите, что расходы на экспертизу составили 700 руб., транспортные расходы на вывоз некачественных товаров 1260 руб.

2. Магазин «Скорострел» от АО «Спартак» получил 18 января партию женских демисезонных туфель (арт. 9 С 71Н, ГОСТ 19116) по цене 1050 руб., всего 20 коробок по 12 пар в каждой. Счет- фактура поставщика № 43120 от 9.01.2019 на сумму 252 000 руб. оплачена. Упаковка изготовителя не нарушена. При приемке товара работниками магазина 20 января была обнаружена недостача трех пар туфель.

Адрес поставщика г. Чита, ул. Ленина 112.

Адрес получателя: г. Казань, ул. Спартаковская 2, АО «Спартак».

Ответьте на вопросы

1. Как следует поступить работникам магазина в данном случае?
2. Какова сумма недостачи?
3. В чьем присутствии осуществляется приемка товара и ее документальное оформление в случае неявки представителя поставщика.
4. Кто из перечисленных работников магазина может быть представителем общественности?
 - Сидоров И.П. - директор магазина.
 - Федорова О.О. - товаровед.
 - Иванова М.И. - бухгалтер
 - Кравцов И.Л. - подсобный рабочий
 - Злыгостев А.Ф. - электрик

Практическое занятие №8
«Анализ правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству (решение ситуационных задач)»

Цель: Закрепить теоретический материала по теме «Особенности приемки товаров по количеству и качеству», самостоятельный поиск информации и практическое выполнение заданий по оформлению приемки товаров по качеству и количеству в магазинах розничной торговой сети.

Задачи: рассмотреть процесс приемки товаров по количеству и качеству в торговых предприятиях

Ход занятия

Задание № 1. Ответьте на следующие вопросы:

1. Перечислите документы регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазине.
2. Перечислите, в каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и количеству».
3. Перечислите этапы приемки товаров в магазинах розничной торговой сети, укажите, какие документы подвергаются проверке и оформлению на каждом этапе.
4. Перечислите этапы приемки товаров по качеству, укажите документальное сопровождение к каждому этапу.
5. Перечислите случаи, когда для определения качества товаров производится отбор образцов и (проб)? Какими документами он оформляется?
6. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров?
7. В каких случаях, и в какие сроки составляются акты о скрытых недостатках товаров?

Задание № 2. Изучите бланки учетной документации по приемке товаров по качеству и количеству, выполните их оформление.

Задание № 2.1. Оформить «Накладную» по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;
5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Пушковой Е.В.

Задание № 2.2. Оформить «Накладную» на отпускаемые товары со склада «Бытовая химия и парфюмерия» магазину «Самая красивая», по доверенности выданной 10.11.17 г. Коробейниковой С. Р. по паспорту - № 9900 серия 2345, выданного РОВД Никольского района 12.12.88г.

Наименование	Количество упаковок	Единиц, шт	Цена за единицу, руб
Шампунь «Чистая линия»	1	50 шт.	40-00

Шампунь «Ромашка»	1	55 шт.	40-00
Крем-мыло «Ласковые ручки»	2	35 шт.	15-00
Мыло «Малыш»	1	59 шт.	12-00
Зубная паста «Лакают»	2	60 шт.	80-00
Гигиеническая губная помада «Ягодка» в ассортименте	2	60 шт.	60-00
Крем для ухода за кожей лица дневной «Жемчуг»	2	30 шт.	70-00
Крем для ухода за кожей лица ночной «Жемчуг»	4	30 шт.	180-00
Туалетная вода «Роза»	3	10 шт.	600-00
Порошок стиральный «Обычный»	5	10 шт.	45-00

Задание № 2.3. Оформить «Акт о расхождении при приемке товаров по качеству и количеству», по следующему условию: в магазине «Ромашка», в период приемки товаров выявлено не соответствие количества товаров указанное в документе и фактическое: Фактически при приемке имеется:

1. Колбаса «Докторская» - 215 кг., по цене 360 руб. 50 коп. за 1 кг.

Колбаса «Докторская» - 205 кг., по цене 360 руб. 50 коп. за 1 кг.

2. Колбаса копченая «Любительская» - 120 кг., по цене 350 руб. 00 коп. за 1 кг.

Колбаса копченая «Любительская» - 119 кг., по цене 350 руб. 00 коп. за 1 кг.

3. Колбаса копченая «Молочная» - 40 кг., по цене 420 руб. 00 коп. за 1 кг.

Колбаса копченая «Молочная» - 35 кг., по цене 420 руб. 00 коп. за 1 кг.

Учитывая данное условие, определите разницу, образовавшуюся в при приемке товаров в их количестве, определите недостача это или излишек. Оформите «Акт» с учетом следующих представителей комиссии: Заведующий складом Воробьев О.В., бухгалтер магазина Банная А.В., кладовщик Афанасьева Н.Е., датой оформления акта проставить день его оформления.

от «___» _____ 20__ г.

Накладная № _____

Кому _____
должность _____ Ф., И., О. _____

От кого _____
должность _____ Ф., И., О. _____

№ п-п	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сумма

Сдал: _____
подпись _____ Ф., И., О. _____

Принял: _____
подпись _____ Ф., И., О. _____

АКТ №
О расхождении при приемке товаров по качеству и количеству.
от « » 20 г.

Комиссия в составе:

Председателя
Директора магазина
Материально-ответственного лица
Членов комиссии:

Произвела осмотр товаров (материалов), подлежащих уценке (списанию) вследствие

В результате осмотра оказалось:

Итого:

(цифрами и прописью)

Заключение комиссии:

О причине порчи, боя_
об использовании уцененного товара, материала_.

Председатель комиссии: .

Члены комиссии:

.

Акт утверждаю: потери в сумме руб. коп.

отнести за счет_.

Директор торго_.

(подпись) расшифровка подписи

Практическое занятие № 9
«Разработка проекта и заключение договора поставки»

Цель работы:

1. Закрепить на практике знания по теме «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности».
2. Сформировать представление об основных формах договора поставки товаров, его структуре и порядке заключения.
3. Приобрести навыки осуществления поиска информации правового и экономического характера, необходимой для осуществления профессиональной деятельности.

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание № 1. Повторить тему «Хозяйственные связи в коммерческой

деятельности»

1. Понятие сделки и договора. Порядок заключения договоров в письменной форме. Оферта.

2. Заключение договора путем направления оферты и ее акцепта.

3. Документы, оформляемые в связи с заключением и исполнением договора.

4. Виды договоров, наиболее часто используемые в предпринимательской деятельности.

Задание № 2. Изучите бланк образца «Договор на поставку товара», соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные разделы Договора на поставку товаров».

п/п	Наименование раздела	Краткая характеристика содержания раздела

Задание № 3. Оформите бланк «Договор на поставку товара», используя данные следующего условия: оптовая база «Товары для дома», заключает договор на поставку в течение года магазину «Мебель», следующего перечня товаров:

Мебель для кухни:

1. Кухонные гарнитуры марки «Уют», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 16 000 рублей.

2. Стулья различной цветовой гаммы, в количестве 40 штук, по цене 1 500 рублей;

Мебель для спальни:

1. Спальные гарнитуры марки «Здоровый сон», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 20 000 рублей.

2. Кровати детские «Мишка», в количестве 20 штук, по цене 6 000 руб.

3. Трельяж трехстворчатый, в количестве 10 штук, по цене 12 000 руб.

Поставка вышеуказанного товара должна осуществляться автотранспортом оптовой базы. Срок поставки в течение года, ежемесячно 15 числа каждого месяца. В случае не своевременной поставки товара, оптовая база «Товары для дома» обязана уплатить штраф; в случае если поставленный товар не соответствует качеству или недоукомплектован, то база должна обеспечить поставку недостающих изделий, либо замену некачественного товара, причем, доставка в вышеуказанных случаях должна осуществляться за счет базы.

Оплата за поставляемый товар производится магазином «Мебель», до 15 числа, каждого месяца. Дата заключения договора с момента его оформления.

Задание № 4. Изучите реквизиты бланка «Заявка на поставку товара», оформите заявку, согласно следующих данных:

Магазину «Продукты», требуется пополнить запас товара следующего ассортимента:

1. Огурцы свежие – 100 кг, по цене 110 рублей за 1 кг.

2. Помидоры свежие - 100 кг, по цене 80 рублей за 1 кг.

3. Яблоки «Сакура» - 50 кг, по цене 80 рублей за 1 кг.

4. Яблоки «Фуше» - 50 кг, по цене 80 рублей за 1 кг.

5. Груши – 50 кг, по цене 100 рублей за 1 кг.

Практическое занятие № 10
«Контроль выполнения договора поставки»

Цель работы:

1. Закрепить на практике знания по теме «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности».
2. Сформировать представление об основных формах договора поставки товаров, его структуре и порядке заключения.

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия:

Задание № 1. Повторить тему «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности»

1. Понятие сделки и договора. Порядок заключения договоров в письменной форме. Оферта.
2. Заключение договора путем направления оферты и ее акцепта.
3. Документы, оформляемые в связи с заключением и исполнением договора.
4. Виды договоров, наиболее часто используемые в предпринимательской деятельности.

Задание № 2.

Изучите материал по порядку осуществления процесса контроля за договором поставки и ответьте на следующие вопросы:

1. По каким параметрам контролируют условий заключенного договора поставки?
2. Какие виды документов заполняются при приемке товаров по количеству и качеству?
3. Какими способами осуществляется учет исполнения договоров поставки?
4. Что такое рекламация и какие данные она должна содержать?

Задание № 3. Предприятие заключило с маслосырбазой договор на поставку в 1-м полугодии 2019 года сыра твердых сортов в ассортименте.

Выписка из договора приводится ниже.

1. Поставщик обязуется поставить в течение 1-го полугодия 30 тонн сыра, а Покупатель принять и оплатить товар.

2. Структура поставки товара по ассортименту:

Ярославский сыр – 3 т.

Российский сыр – 6 т.

Советский сыр – 4 т.

Голландский сыр – 8 т.

Пошехонский сыр – 5 т.

Плавленый сыр – 4 т.

Структура поставки сохраняется в каждой отгружаемой партии.

Отгрузка товара производится равными партиями.

3. Доставка сыра Покупателю производится силами Поставщика и за его счет. Частота поставок – 2 раза в месяц (1 и 15 числа каждого месяца).

4. Качество товара должно соответствовать требованиям стандартов.

5. Возврат тары Поставщику осуществляется не позднее, чем через 3 дня после получения товара.

6. Имущественная ответственность.

6.1. В случае недопоставки Поставщик уплачивает 5% стоимости недопоставленных товаров, а также возмещает убытки, связанные с недопоставкой. За нарушение структуры ассортимента в каждой поставляемой партии Поставщик уплачивает Покупателю 5% стоимости партии.

6.2. За просрочку поставки Поставщик уплачивает Покупателю пеню в размере 1% стоимости просроченного товара за каждый день просрочки. Поставщик возмещает покупателю расходы, связанные с просрочкой поставки.

6.3. За поставку товара ненадлежащего качества Поставщик возмещает стоимость некачественного товара и уплачивает Покупателю штраф в размере 10% стоимости некачественного товара.

6.4. За просрочку платежей Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 2% от просроченной суммы за каждый день просрочки, начиная с первого дня.

6.5. За невозврат тары Покупатель уплачивает Поставщику двукратную стоимость тары.

6.6. За просрочку возврата тары Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 5% стоимости невозвращенной в срок тары за каждый день просрочки.

Исполнение договора

В течение полугодичного периода поставки, обе стороны неоднократно нарушали свои обязательства по договору:

1) Маслосырбаза (МСБ) поставила в течение полугодичного периода 28,4 т. Сыра.

2) 01.06 МСБ поставила очередную партию сыра в следующем ассортименте:

Ярославский сыр – 300 кг

Российский сыр – 500 кг

Советский сыр – 500 кг

Голландский сыр – 500 кг

Пошехонский сыр – 800 кг

Плавленый сыр – 400 кг

3) Очередная партия не была отгружена 15.04. Покупатель самостоятельно вывез ее с МСБ 19.04. Транспортные расходы составили 10000 рублей.

4) Две партии товара содержали сыр, не соответствующий требованиям стандартов.

В 1-ой партии было забраковано товаров на сумму, составляющую 25% от стоимости партии, во 2-ой – 12%.

5) Оплата очередной партии товара 06.05. Поставщик отгрузил товар вовремя. Покупатель перечислил деньги 18.05.

6) Трижды Покупатель не возвращал Поставщику деревянные барабаны на сумму 2000 руб.

7) Получив 15.03 очередную партию сыра, Покупатель вернул тару 29.03. Стоимость не вовремя возвращенной тары – 320 0 рублей.

Необходимо проанализировать выписки из договора и информацию о фактическом исполнении договора. Рассчитать размеры штрафных санкций, предъявленных друг другу сторонами, сравнить эти суммы между собой и сделать вывод. Затем следует изучить Положение о порядке предъявления претензий и составить текст претензии с указанием конкретной ее суммы.

Практическое занятие № 11
«Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций)»

Цель работы: научиться оформлять договоры перевозки грузов на железнодорожном транспорте.

Задачи работы:

- изучить порядок организации перевозки грузов на железнодорожном транспорте на основании «Транспортного устава железных дорог»;
- проанализировать основные положения договоров на оказание транспортных услуг.

Ход занятия

1. Повторить тему: «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности»
2. Ответить на вопросы:
 - Основные виды транспортного обеспечения коммерческой деятельности;
 - Порядок организации централизованных и децентрализованных методов доставки грузов;
 - Участники процесса грузоперевозки товаров.

Задание № 1

1. Изучить исходные данные для составления договора, определить его структуру. Охарактеризовать основные показатели организации транспортного обеспечения.
2. Проанализировать представленный договор перевозки груза на железнодорожном транспорте, определить его отличительные особенности.

Задание № 2

1. Изучить условия наступления ответственности за нарушения по перевозке.
2. Определить основные показатели по которым устанавливается ответственность при перевозке грузов.

Практическое занятие № 12
«Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов»

Цель: научиться составлять договор перевозки и /или акта коммерческого акта на основании типовых образцов документов

Задачи: разработка проекта и составление договора перевозки

Ход занятия

Вопросы для повторения:

1. Договор перевозки, назначение, порядок составления
2. Коммерческие акты: назначение, основание для составления, оформление

Задание 1. Рассмотрите ситуационную задачу и на её основе составьте претензионное письмо.

Ситуационная задача 1.
«Приемка продовольственных товаров на складе по количеству»

Описание ситуации и постановка задачи:

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 9 сентября Каневский сахарный завод Краснодарского края 6 октября отгрузил вагон сахара на станцию Белгород в адрес оптовой базы № 5.

Груз прибыл на станцию назначения 15 октября в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю 15 октября без проверки веса груза в 9.00 ч.

Вагон с грузом был подан к складу № 5 и вскрыт 15 октября в 10.00 ч.

В процессе приемки товаров на складе оптовой базы 15 октября работниками склада установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии. Обнаружена недостача 10 ящиков с сахаром по 50 кг в каждом, о чем работники склада составили акт. В 15.00 они приостановили приемку и доложили руководству базы. Сахар разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 15 октября, с базы была направлена телефонограмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство базы поставило перед коммерческим отделом задачи, организовать приемку сахара в соответствии с действующим порядком и оформить ее необходимыми документами: предъявить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 411386.

Скорость доставки – грузовая.

Вагон № 1435339.

Грузоподъемность вагона – 62 т.

Станция отправления – Каневская Северо-Кавказская железная дорога.

Отправитель – Каневский сахарный завод.

Наименование груза – сахар.

Станция назначения – г. Белгород

Получатель – оптовая база № 5.

Почтовый адрес получателя – г. Белгород, ул. Коммунальная, 8.

Пломба отправителя с оттиском "431".

Брутто 51 000 кг.

Тара 1 000 кг.

Нетто 50 000 кг.

2. Выписка из счета-фактуры № 736 от 6 октября

Поставщик – Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель – Каневский сахарный завод.

Покупатель – оптовая база № 5

Наименование	Единица измерения	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Сахар-рафинад прессованный в пачках	кг	20 000	24	480 000
Сахар-песок рафинированный	кг	20 000	20	400 000

Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	кг	10 000	22	220 000
Итого		50 000		1 100 000
Ящики картонные	шт.	600	10	6000
Мешки тканевые	шт.	400	100	40 000
Итого к оплате за товар и тару				1 146 000

3. Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего сахара 18 октября комиссией установлено следующее его количество:

1. сахар-рафинад прессованный в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 19 500 кг, 390 ящиков;
2. сахар-песок рафинированный нерасфасованный — по 50 кг в каждом мешке. Всего — 20 000 кг, 400 мешков;
3. сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках — по 50 кг в каждом ящике. Всего — 10 000 кг, 200 ящиков.

Методические указания

На основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности.

1. Составляется акт об обнаруженной недостаче 10 ящиков сахара.
2. Составляется для отправки поставщику телеграмма с указанием обнаруженной недостачи и других сведений, необходимых при данной ситуации.
3. Назначается комиссия по приемке товара, которая проверяет товар и составляет акт об установленном расхождении в количестве сахара.
4. Составляется и отправляется поставщику претензия о возмещении стоимости недостающих товаров.

При составлении и оформлении любых документов, в том числе и претензии, необходимо соблюдать ряд требований и правил, документ должен иметь следующие обязательные реквизиты:

- наименование учреждения — автора документа;
- название вида документа или унифицированной формы документа;
- заголовок к тексту;
- дату;
- текст;
- отметки о согласовании текста документа;
- подпись;
- отметку об исполнении документа и направлении его в дело;
- другие реквизиты, если того требует назначение документа.

Ситуационная задача 2

«Приемка непродовольственных товаров на складе по количеству»

Описание ситуации и постановка задачи

В соответствии с заключенным договором поставки Торговый дом «Ковры» (г. Москва) поставил ООО «Торговая компания «Сапфир» (г. Белгород) партию ткани декоративной и напольного покрытия в кипах импортного производства.

Груз доставлен автомобилем на склад № 7 промтоварной базы ООО "Торговая компания «Сапфир» 3 февраля 2017 г.

Груз прибыл в ненарушенной упаковке предприятия-изготовителя и принят от водителя автомобиля по количеству кип, указанному в транспортной накладной.

При приемке товаров по количеству работниками склада в тот же день, 3 февраля, в кипе под № 460243 была обнаружена недостача 20 кв. м напольного покрытия артикула "Ява". Работники склада приостановили приёмку, составили акт об обнаружении недостачи и доложили руководству базы. Полученные товары разместили отдельно от других товаров и обеспечили их сохранность.

В тот же день была направлена телеграмма поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить к 8 февраля представителя Торгового дома "Ковры" для участия в окончательной приемке товаров по количеству. Представитель поставщика для участия в приемке товаров на базу не явился.

Руководство базы поставило перед товароведом коммерческого отдела задачи: организовать приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформить ее необходимыми документами; предъявить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные

1. Выписка из накладной на перевозку груза

Накладная № 338.

Автомобиль-фургон № С125 МК 77.

Отправитель – Торговый дом "Ковры".

Почтовый адрес отправителя – г. Москва, ул. Семеновская, 14.

Наименование груза – ткань декоративная и ковровое покрытие.

Количество мест – 12 кип.

Получатель – ТОО "Торговая компания "Сапфир". Почтовый адрес получателя – г. Белгород, ул. Кутузова, 7.

2. Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки товаров, произведенной 8 февраля с участием представителя общественности – товароведа Н. К. Ивановой (доверенность № 113 от 3 февраля; паспорт серии 1401 № 638284, выдан 3 ноября 1995 г. Белгорода УВД), установлены следующие количества товаров:

1. напольное покрытие, арт. 2015 — 266,0 кв. м;
2. напольное покрытие, арт. 2033 — 144,0 кв. м;
3. напольное покрытие, арт. "Ява" — 242,2 кв. м;
4. ткань декоративная, арт. 01 — 155,5 п. м.

Методические указания

На основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности.

1. Составляется акт об обнаруженной недостаче напольного покрытия в кипе № 460243.
2. Составляется для отправки поставщику телеграмма с указанием обнаруженной недостачи и других сведений.
3. Подбирается состав комиссии по приемке товара, которая проверяет товар и составляет акт об установленном расхождении в его количестве.
4. Составляется и отправляется поставщику претензия. При составлении и оформлении любых документов, в том числе и претензии, необходимо соблюдать ряд требований и правил, в частности, документ должен иметь следующие обязательные реквизиты:
 - наименование учреждения — автора документа;

- название вида документа или унифицированной формы документа;
- заголовок текста;
- дату;
- текст;
- отметки о согласовании текста документа;
- подпись;
- отметку об исполнении документа и направлении его в дело;
- другие реквизиты, если того требует назначение документа.

Задание 2. На основе представленного коммерческого акта необходимо смоделировать претензию.

Пример претензии:

Коммерческий акт № 34 о порче груза 21.12.2018 года
 Банки трехлитровые, в палетах (пластиковые поддоны), весом 200 кг, 20 палет.
 Объявленная ценность 20000 руб. (двадцать тысяч рублей 00 коп.). — Ценность груза по документам 25000 руб. (двадцать пять тысяч рублей 00 коп.) — Упаковка — производственные упаковочные пакеты.
 Фактическая дата 21.02.2019 года, время перевозки 4 часа 20 минут.
 Расчетная дата 21.02.2019 года, время перевозки 4 часа 20 минут Пункт назначения г. Липецк, склад № 5 ЗАО «Тандер».
 Пункт отправления г. Воронеж, склад ЗАО «Тандер» №1 Грузовая накладная № 17 от 17.02.2019 года.
 Грузополучатель универсам Магнит, г. Липецк, ул. Невского, 44 Грузоотправитель ЗАО «Тандер», г. Воронеж, ул. Грибова, 22.
 Акт составлен менеджером Пушилиным В.С. Перевозчик Индивидуальный предприниматель Сурнин А.В.
 Банки трехлитровые, в палетах, весом 200 кг, 20 палет, в том числе поврежденных 4 палета. Упаковка не вскрыта, пломбы не сорваны. К Акту прилагаются фото поврежденных палет с трёхлитровыми банками. При выгрузке в пункте назначения были выявлены разбитые палеты с трёхлитровыми банками в количестве четырех штук.
 Причина порчи груза — оторванный трос крепления на выше обозначенных палетах. Акт экспертизы не составлен. Сумма заявленных получателем груза претензий равна 4000 рублей (четыре тысячи рублей 00 коп.).

Подписи:

Менеджер Ветюгов В.С. *Ветюгов*

Грузчик Кошкин А.Д. *Кошкин*

Заведующий грузового терминала Свиридов С.С. *Свиридов*

Получатель груза по доверенности Тюрин М.Н. *Тюрин*

Акт составлен 21.02.2019 года

Коммерческий акт N _____

о повреждении (порче) груза

г. _____ " ____ " _____ г.

1. Наименование перевозчика _____

2. Акт составлен _____

(наименование составителя акта)

3. Грузоотправитель _____
(наименование или Ф.И.О., ИНН, адрес)
4. Грузополучатель _____
(наименование или Ф.И.О., ИНН, адрес)
5. Грузовая накладная N _____ от "___" _____ г.
6. Пункт отправления _____
7. Пункт назначения _____
8. Расчетные дата, время перевозки _____
9. Фактические дата, время перевозки _____
10. Описание груза по документам _____, вес _____ кг
- 10.1. Объявленная ценность _____ (_____) рублей
- 10.2. Ценность груза по документам _____ (_____) рублей
- 10.3. Упаковка _____
11. Описание груза по факту _____, вес _____ кг,
в том числе поврежденных и испорченных мест _____
12. Сведения о следах вскрытий или повреждений упаковки, пломб _____
13. К Акту приложены следующие материалы, пломбы, документы, фото,
видеоматериалы _____
14. Обстоятельства составления Акта. Описание груза с указанием фактов
порчи груза _____
15. Причины порчи груза _____
16. Акт экспертизы составлен/не составлен _____
17. Сумма заявленных грузоотправителем или грузополучателем претензий
_____ (_____) рублей
- Подписи
Должность, Ф.И.О. _____
Грузоотправитель - должность, Ф.И.О. _____
или грузополучатель
Дата составления "___" _____ г.
Подписи
Начальник пункта назначения _____
Заведующий грузовым отделением _____
Приемосдатчик пункта назначения _____
Дата подписи "___" _____ г

Практическое занятие № 13
«Изучение маркировки на транспортной таре, расшифровка
манипуляционных и других информационных знаков на ней»

Цель: Изучить маркировку на транспортной таре, манипуляционные и информационные знаки

Задачи: Ознакомление маркировкой на транспортной таре, расшифровать манипуляционные и информационные знаки.

Средства обучения:

ГОСТ 14192-96 Маркировка грузов (с изменениями и дополнениями)
[Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_83079/

Ход работы:

Вопросы для повторения:

1. Когда разработан и принят ГОСТ 14192-96 Маркировка грузов (с изменениями и дополнениями)
2. Порядок и необходимость нанесения маркировки и манипуляционных знаков на транспортную тару.

Задание № 1. На основании данного государственного стандарта охарактеризуйте область его применения и основные показатели содержания маркировки.

Задание № 2. На основании изучаемого государственного охарактеризуйте основные манипуляционные знаки (отобразить графически) и их назначение и месторасположение на транспортной таре.

Задание № 3. Дайте характеристику размерам маркировочных ярлыков, манипуляционных знаков и надписей

Задание № 4. Проведите сравнительный анализ производственной и торговой маркировки

Методические указания

При проведении сравнительного анализа рекомендуется разделить страницу тетради на 2 колонки и записать в одной колонке особенности производственной маркировки, а в другой торговой маркировки.

Практическое занятие № 14

Анализ носителей коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайс-листах, каталогах)

Цель: изучить и ознакомиться с носителями коммерческой информации об ассортиментных перечнях (прайс-листах, каталогах)

Задачи: Рассмотрение и анализ каталогов продукции, прайс-листов

Ход занятия:

Задание №1. Дайте определение понятиям:

1 Коммерческая информация

2 Средства товарной информации

3 Каталоги и прайс-листы как носители коммерческой информации

Задание № 1 Разработать прайс-лист торговой компании (по выбору обучающегося) на основании представленных раздаточных материалов (образцы-примеры каталогов и прайс-листов).

Практическое занятие № 15
Основные положения статей ГК «О средствах индивидуализации»

Цель: Изучить статьи Гражданского кодекса Российской Федерации о средствах индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Задачи: Ознакомление с содержанием и основными положениями статей Гражданского кодекса РФ о средствах индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий.

Средства обучения:

"Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ

Ход занятия:

Задание № 1. На основании ст. 76 гл.4 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте право на фирменное наименование. Что не может быть включено в фирменное наименование?

Задание № 2. На основании ст. 76 гл.4 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте понятие и содержание исключительного права на фирменное наименование.

Задание № 3. На основании ст. 76 гл.4 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте право на товарный знак и знак обслуживания.

Задание № 4. На основании ст. 76 гл.4 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте понятие свидетельство о регистрации, виды товарных знаков. Что может являться основанием для отказа в государственной регистрации товарного знака?

Практическое занятие № 16
«Специфика защиты патентных прав в РФ»

Цель: Изучить статьи Гражданского кодекса Российской Федерации о средствах и специфике защиты патентных прав.

Задачи: Ознакомление с содержанием и основными положениями статей Гражданского кодекса РФ о средствах и специфике защиты патентных прав.

Средства обучения: "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ

Ход работы:

Вопросы для повторения:

1. Какие отношения регулирует Гражданский кодекс РФ в области предпринимательской деятельности.
2. Основные понятия, используемые в Гражданском кодексе РФ.

Задание № 1. На основании гл.72 ст.1345-1364 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте понятие патентное право. Какие права принадлежат автору изобретения? Какие права в соответствии с ГК РФ есть у автора и соавтора изобретения, промышленного образа или полезной модели?

Задание № 2. На основании гл.72 ст.1345-1364 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте объекты патентных прав. В отношении чего не могут быть заявлены патентные права? Дайте характеристику условиям патентоспособности изобретения. Что не может являться изобретениями в соответствии с ГК РФ?

Задание № 3. На основании гл.72 ст.1345-1364 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте как происходит процесс охраны патентных прав что удостоверяет само патентное право? Дайте характеристику понятию «Исключительное патентное право». Охарактеризуйте понятие «зависимое изобретение, зависимая модель».

Задание № 4. На основании гл.72 ст.1345-1364 Гражданского кодекса РФ охарактеризуйте какие действия не являются нарушением исключительного права на изобретение, полезную модель или промышленный образ. Дайте характеристику процессу принудительной лицензии на изобретение, полезную модель или промышленный образец, укажите специфику и случаи ее проведения.

Практическое занятие № 17,18 «Правила составления лизингового контракта»

Цель занятия:

1. Закрепить на практике знания по теме «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности».
2. Сформировать представление о договоре лизинга (лизинговый контракт), его структуре и порядке заключения.
3. Приобрести навыки осуществления поиска информации правового и экономического характера, необходимой для осуществления профессиональной деятельности.

Задачи:

1. Обобщить и систематизировать знания обучающихся
2. Закрепить теоретический материал
3. Проконтролировать уровень усвоения знаний обучающихся

Ход занятия

Задание № 1. Повторить тему «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности»

1. Понятие сделки и договора. Порядок заключения договоров в письменной форме. Оферта.
2. Заключение договора путем направления оферты и ее акцепта.
3. Документы, оформляемые в связи с заключением и исполнением договора.
4. Виды договоров, наиболее часто используемые в предпринимательской деятельности.

Задание № 2. Изучите бланк образца «Лизингового контракта (договора лизинга)», соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные разделы Договора лизинга».

п/п	Наименование раздела	Краткая характеристика содержания раздела

Задание № 3. Оформите бланк «Лизинговый контракт (Договор лизинга)», используя данные следующего условия: ООО «Авангард», заключает договор финансовой аренды (лизинга) с ООО «Консул» на приобретение оборудования для осуществления торговой деятельности по следующим условиям:

Согласно контракта по лизингу:

1. Оборудование стоимостью 2500000 рублей приобретается в лизинг.
2. Срок амортизации оборудования и срок контракта по лизингу 5 лет.
3. Лизинговый процент составляет 10% годовых на 1 год с уменьшаемым остатком на 2% год.
4. Штрафные санкции при несвоевременном внесении платежа по контракту 4% за каждый день просрочки, но не более 7% от платежа.
5. При наступлении форс-мажорных обстоятельств контракт теряет свою силу после 4 месяцев невозможности исполнения обязательств.
6. Оборудование к концу срока контракта по лизингу имеет остаточную стоимость в размере 5%.
7. По условиям контракта платежи вносятся в начале каждого квартала (до 10 числа) 1 раз, т.е. 4 раза в году.

Задание № 4. Рассчитайте лизинговый платеж по условиям ситуационной задачи

Задача №4.1 Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 3500 тыс.р. Срок лизинга – два года. Норма амортизации – 25 %. Процент за кредит – 18 % в год. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 6 % годовых стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала – 50 тыс.р. НДС – 20 %. Рассчитайте сумму лизингового платежа.

Задача №4.2 Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 4800 тыс.р. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 20 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 7 % годовых стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 100 тыс.р. Ставка НДС – 22 %. Определите сумму лизинговых платежей за оба года.

Методические рекомендации

Лизинг – специфическая система финансирования, в которой задействованы арендные отношения, элементы кредитного финансирования под залог и расчёты по долговым обязательствам.

Финансовый лизинг – форма долгосрочного кредитования покупки имущества в виде аренды с кредитованием, до полной амортизации этого имущества.

Характерные черты финансового лизинга:

- Объектами операций финансового лизинга являются средства производства или крупные изделия машиностроения (транспортные средства, суда, комплектное оборудование);
- Срок сделки по финансовому лизингу равен либо немного меньше срока амортизации имущества;
- Лизингодатель не несёт ответственности за работу оборудования и не представляет соответствующих гарантий, связанных со страховыми рисками;
- Техническое обслуживание и текущий ремонт оборудования производится лизингодателем;
- Обязательное наличие трёх сторон, участвующих в арендной операции: лизингодателя, лизингополучателя и поставщика оборудования. При этом лизингополучатель и поставщик не связаны между собой договорными отношениями. Выбор оборудования, его приёмка осуществляется самостоятельно лизингополучателем напрямую у поставщика оборудования;
- Возможность выкупа оборудования в конце срока лизингового контракта лизингополучателем в собственность по остаточной стоимости.

Оперативный или производственный лизинг – характеризуется небольшим сроком контракта, значительно меньшим сроком амортизации оборудования.

Порядок расчета лизинговых платежей

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где: ЛП - общая сумма лизинговых платежей;

АО - величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

ПК - плата за используемые кредитные ресурсы лизингодателем на приобретение имущества - объекта договора лизинга;

КВ - комиссионное вознаграждение лизингодателю за предоставление имущества по договору лизинга;

ДУ – плата лизингодателю за дополнительные услуги лизингополучателю, предусмотренные договором лизинга;

НДС – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя;

Амортизационные отчисления АО рассчитываются по формуле:

$$АО = БС * На / 100$$

Где: БС – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга, млн.руб

На – норма амортизационных отчислений, процентов

$$ПК = Кр * СТк / 100,$$

где: ПК - плата за используемые кредитные ресурсы, млн. руб.;

СТк - ставка за кредит, процентов годовых.

Кр - кредитные ресурсы.

Бланк договора лизинга (лизингового контракта)

ДОГОВОР ЛИЗИНГА (ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ) № _____

г. _____ «___» _____

г. _____ в _____ лице
_____, действующего на основании _____
_____, именуемый в дальнейшем
«Лизингодатель», с одной стороны, и _____ в
лице _____, действующего на основании _____
_____, именуемый в дальнейшем
«Пользователь», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили
настоящий договор, в дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Лизингодатель обязуется предоставить по настоящему договору Пользователю оборудование для _____.

1.2. Состав (перечень) оборудования с указанием технических характеристик приведен в Приложении 1.

1.3. Стоимость передаваемого в пользование оборудования составляет _____ рублей

1.4. Поставка оборудования, являющегося предметом настоящего договора, будет произведена «___» _____ года в месте, указанном в настоящем договоре.

2. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

2.1. Настоящий договор вступает в силу с даты ввода Пользователем оборудования в эксплуатацию.

2.2. Срок пользования оборудованием составляет по настоящему договору _____ лет.

3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТОРОН

3.1. Лизингодатель обязуется:

3.1.1. Предоставить оборудование в соответствии с соглашением о лизинге, заключенном сторонами по настоящему договору «___» _____ года.

3.1.2. Подписать протокол приемки оборудования после ввода его в эксплуатацию Пользователем.

3.1.3. Заключить договор страхования оборудования на срок действия настоящего договора.

3.2. Пользователь обязуется:

3.2.1. Произвести приемку оборудования при поставке его в пункт назначения _____ (наименование изготовителя, поставщика).

3.2.2. Осуществить за свой счет монтаж и ввод оборудования в эксплуатацию.

3.2.3. Подтвердить в протоколе приемки комплектность поставки, безупречное функционирование оборудования и достижение намеченных производственных результатов.

3.2.4. Производить за свой счет техническое обслуживание оборудования и текущий ремонт.

3.2.5. Соблюдать все инструкции поставщика по уходу, техническому обслуживанию и эксплуатации оборудования.

3.2.6. Обеспечить Лизингодателю беспрепятственный доступ к ознакомлению со своей бухгалтерской отчетностью, годовыми отчетами и предоставлять Лизингодателю полную информацию о своем экономическом положении в течение всего срока действия договора.

4. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

4.1. Пользователь обязуется периодически вносить плату за пользование оборудованием на расчетный счет Лизингодателя. Реквизиты счета № _____ в _____.

4.2. Ставки платы за пользование оборудованием являются окончательными и изменению не подлежат.

4.3. По соглашению сторон, Пользователь вправе вносить арендную плату в натуральном выражении в виде материалов, услуг, товаров и др. с соответствующим расчетом их стоимости.

4.4. Плата за пользование оборудованием вносится пользователем в следующем порядке:

1 год - (_____ %)

2 год - (_____ %)

3 год - (_____ %)

4-5 годы - (по _____ %)

6-10 годы - (по _____ %)

4.5. Внесение платы за 1-й год производится в течение _____ дней с даты подписания протокола приемки оборудования.

4.6. Последующие платежи вносятся ежегодно, не позднее _____ числа первого месяца следующего года, считая с даты подписания протокола приемки оборудования.

5. ПЕРЕДАЧА ОБОРУДОВАНИЯ

5.1. Передача оборудования производится путем его поставки в _____ (пункт назначения) в соответствии с п.1.4 настоящего договора.

5.2. После осуществления монтажа поставленного оборудования составляется трехсторонний акт приемки, подписываемый надлежаще уполномоченными представителями Пользователя и Поставщика и пересылается для подписи Лизингодателю.

5.3. Обнаружение некомплектности оборудования при поставке или недостатков в период монтажа, исключающих возможность нормального функционирования оборудования, подлежит отражению в протоколе, составляемом в соответствии с п.5.2. Выявленные недостатки (некомплектность) оборудования подлежит устранению за счет

Лизингодателя, а при невозможности их устранения Лизингодатель обеспечивает полную замену оборудования.

5.4. В случае отказа от приемки оборудования из-за наличия недостатков, исключаяющих его нормальную эксплуатацию, Пользователь извещает Лизингодателя об этом в письменной форме в _____-дневный срок с даты их выявления.

5.5. Передача оборудования в субаренду может осуществляться Пользователем с согласия Лизингодателя.

5.6. По окончании срока действия настоящего договора Пользователь имеет опцион (преимущественное право) на покупку оборудования по остаточной стоимости.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

6.1. В случае невнесения платы за пользование оборудованием в сроки, установленные в п.4.4. настоящего договора, Пользователь уплачивает пеню в размере _____% от суммы невнесенного платежа за каждый день просрочки, но не более _____% суммы платежа.

6.2. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему договору, а также за досрочное расторжение договора виновная сторона уплачивает штрафную неустойку в сумме _____ рублей, не исключающей возможности предъявления иска о взыскании убытков.

7. НЕПРЕОДОЛИМАЯ СИЛА (ФОРС-МАЖОР)

7.1. При наступлении обстоятельств, повлекших невозможность полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему договору, а именно: пожара, блокады, запрещения вывоза грузов или других, независимых от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

7.2. Если эти обстоятельства будут продолжаться более _____ месяцев, то каждая сторона вправе отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по договору исключением права любой из сторон требовать возмещения убытков.

7.3. Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по договору, должна о наступлении или прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно извещать другую сторону.

7.4. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответственно местным органом государственного управления Лизингодателя или Пользователя или органом, на который возложено оперативное руководство в данной местности на период ликвидации последствий стихийного бедствия.

8. РАССМОТРЕНИЕ СПОРОВ

8.1. Стороны будут стремиться урегулировать споры, возникшие из настоящего договора, путем проведения переговоров.

8.2. В случае, если указанные споры не могут быть решены путем переговоров, они подлежат разрешению арбитражным судом в соответствии с действующим законодательством.

9. ИНЫЕ УСЛОВИЯ

9.1. Внесение изменений в состав (перечень) оборудования производится лишь при наличии письменного согласия Лизингодателя.

9.2. Любое извещение, отправляемое одной из сторон по настоящему договору другой стороне, должно быть отправлено телетайпом, телеграфом, по почте, телефоном или вручено лично под расписку.

9.3. Стороны имеют на дату заключения настоящего договора следующие юридические адреса и номера КС и телефаксов.

Стороны обязаны сообщить друг другу об изменении своего юридического адреса, номеров телефонов, телефаксов и телетайпов не позднее 48 часов с даты их изменения.

9.4. С даты заключения настоящего договора вся предшествующая переписка и переговоры между сторонами по вопросам, являющимся предметом настоящего договора, теряют силу.

9.5. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

Приложения к настоящему договору являются его неотъемлемой частью.

9.6. В случаях, не предусмотренных настоящим договором, применяется действующее гражданское законодательство РФ.

10. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

Лизингодатель

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Телефон/факс: _____

ИНН/КПП: _____

Расчетный счет: _____

Банк: _____

Корреспондентский счет: _____

БИК: _____

Подпись: _____

Пользователь

Юридический адрес: _____

Почтовый адрес: _____

Телефон/факс: _____

ИНН/КПП: _____

Расчетный счет: _____

Банк: _____

Корреспондентский счет: _____

БИК: _____

Подпись: _____

Практическое занятие №19

«Правила составления договора встречных поставок»

Цель: освоить правила составления договора встречных поставок

Задачи: изучение и составление договора встречных поставок

Ход занятия:

Вопросы для повторения:

1 Встречные поставки (бартерные сделки)

2 Договор встречных поставок

Задание № 1. Повторить тему «Хозяйственные связи в коммерческой деятельности»

1. Понятие сделки и договора. Порядок заключения договоров в письменной форме. Оферта.

2. Заключение договора путем направления оферты и ее акцепта.

3. Документы, оформляемые в связи с заключением и исполнением договора.

4. Виды договоров, наиболее часто используемые в предпринимательской деятельности.

Задание № 2. Изучите отличительные особенности бланка «Договора встречных поставок», соотнесите изученную информацию в таблицу № 1 «Основные характеристики Договора на поставку товаров и Договора встречных поставок».

№ раздела/ наименование	Договор на поставку товара	Договор встречных поставок

Задание № 3. Изучите основные виды сделок и операций при организации встречных сделок и условия по ним. Основные операции охарактеризуйте, с указанием отличительных особенностей.

Задание № 4. На основании бланка документа «Договор встречных поставок» составьте «Договор встречных поставок» (по условиям на выбор студента).

Методические рекомендации

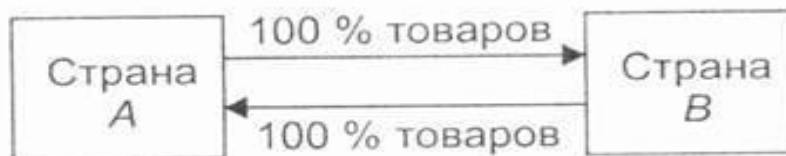
Встречная торговля подразумевает совершение сделок, в ходе которых одна сторона поставляет другой изделия или услуги, а контрагент, в свою очередь, реализует в адрес партнера свои продукты или технологии. Таким образом, происходит взаимная увязка движения товара в обоих направлениях, что является значительным преимуществом встречной торговли. Ведь каждая сторона заключает контракты только при условии наличия договоров, действующих в обратном направлении. Формы международной встречной торговли могут быть самыми разнообразными, каждая из них имеет ряд характерных признаков, зависящих от условий конкретной сделки.

Подобные взаимоотношения объединяют в себе преимущества как экспортных, так и импортных транзакций. В ходе них экспортер берет на себя обязательства зачесть в счет оплаты своих товаров полную или частичную стоимость встречной импортной продукции покупателя. В качестве примера такой сделки можно рассмотреть бартерное сотрудничество двух фирм, основанное на товарообмене. В последнее время подобные форматы взаимодействия встречаются все реже из-за частых нарушений, допускаемых сторонами, и принятого в России налогового законодательства. Тем не менее бартерные сделки являются, пожалуй, самой простой формой сотрудничества сторон, не предполагающей оплаты чего бы то ни было в денежном варианте.

По классификации ООН встречные сделки подразделяют на три основные группы:

1. Бартерные сделки;
2. Торговые компенсационные сделки;
3. Промышленные компенсационные сделки.

Бартерная сделка – это операция по обмену одного товара в согласованном количестве на другой без использования денежной формы расчетов.



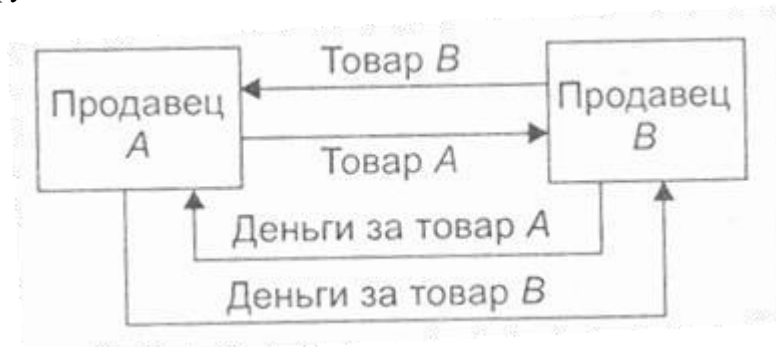
Особенностями бартерных сделок являются:

1. Подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся все условия как экспортной, так и импортной поставки;
1. Осуществление сделки полностью на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;
3. Одновременное (или почти одновременное) выполнение встречных поставок.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на следующие типы:

1. Краткосрочные компенсационные сделки;
1. Встречные закупки;
3. Авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе либо одного контракта купли-продажи, либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера. Однако при компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.



Компенсационные сделки могут быть полной или частичной компенсации. Полная компенсация предусматривает 100% обмен товарами. Частичная компенсация предполагает, что часть экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импортера, а другая часть оплачивается в денежной форме.

Основными разновидностями **встречных закупок** являются параллельные сделки, сделки «оффсет», а также треугольные компенсации. Все они могут быть взаимосвязаны с соглашениями о передаче финансовых обязательств.

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами:

1. На экспорт товаров и их оплату;
2. На контрзакупку и ее оплату;
3. Базовое соглашение, которое взаимовязывает договоры на экспорт и импорт, так как содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного периода (2 – 5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров.

Отличительная особенность сделок **«оффсет»** (от англ. offset – возмещать, компенсировать) заключается в том, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются «джентльменским соглашением» в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости часто значительно превышает экспортную поставку.

Сделки «оффсет» используются в особой сфере. Как правило, они связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций и т.д.

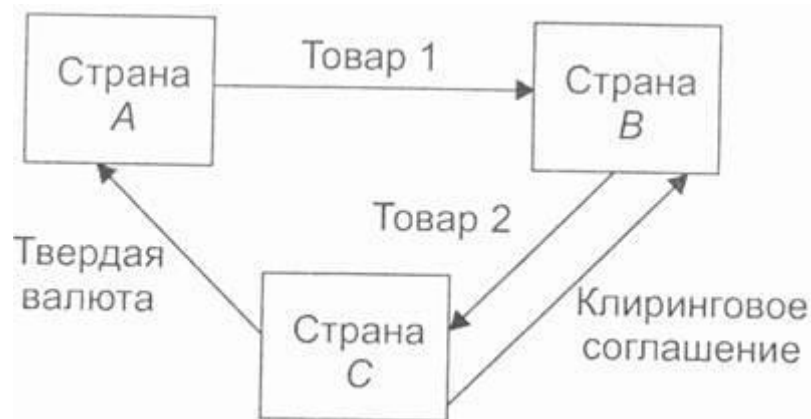
Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков.



При треугольной компенсации встречная поставка организуется не в адрес экспортера, а в какую-либо третью страну. Последняя осуществляет платеж в пользу экспортера. При проведении подобного рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения с передачей финансовых обязательств получили название **«свитч»** (от англ. switch – переключать).

Схема проведения торговых операций при наличии соглашений «свитч» может совпадать со схемой треугольной компенсации, но при этом существует двустороннее клиринговое соглашение между импортером и третьей стороной.



Клиринг – система безналичных расчётов за товары и услуги, которая основывается на взаимозачёте требований и обязательств. В практике международной торговли такие расчёты происходят на основе международных платёжных (клиринговых) соглашений. На сегодняшний день существенная часть клиринговых сделок приходится на страны развивающегося мира в виду нехватки или ограниченности свободно конвертируемой валюты (СКВ).

В данной схеме третья страна С должна переключить свою задолженность в клиринговой валюте за поставку товаров из страны В на платёж в твёрдой валюте экспортёру из страны А.

Сделки «свитч» – это не товарные сделки, а операции с иностранной валютой. Они предполагают изменение валюты платежа: клиринговой на свободно конвертируемую и наоборот.

При **авансовых закупках** экспортёр приобретает товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить в будущем эквивалентный объём товаров экспортёра. Данный тип закупок представляет собой параллельную встречную сделку, выполняемую в обратном порядке.

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования, либо другими товарами или услугами.

Операции промышленной компенсации предполагают:

1. Заключение как минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание технических услуг, на встречную поставку на основе долгосрочного контракта, банковского соглашения о финансировании поставки оборудования;
2. Длительные сроки выполнения (обязательства по встречным компенсационным закупкам могут охватывать период до 20 – 25 лет);
3. Широкое использование кредитования: предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственных соглашений, а также банковских кредитов;
4. Обратные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;
5. Пересмотр цен на встречные поставки: до истечения срока договора о промышленном сотрудничестве, как правило, устанавливаются более низкие цены, в дальнейшем — на базе цен мирового рынка.

Операции промышленной компенсации весьма разнообразны. Наибольшее распространение получили промышленные проекты с обратной закупкой продукции на компенсационной основе – **«бай-бэк» (buy-back)**. Такие сделки предусматривают поставку оборудования на условиях кредита, сооружение промышленных объектов, предоставление инжиниринговых услуг и в дальнейшем их оплату встречными поставками продукции этих предприятий.

При поставках оборудования экспортёр может быть и не заинтересован во встречной закупке продукции, выпускаемой на (веденных в эксплуатацию с его участием предприятиях. В таких случаях он вынужден либо сам организовывать реализацию продукции встречной поставки, либо перепродавать ее третьей стороне (треугольная сделка). Условие о переуступке именуется **цессией** и включается экспортёром в договор о встречной закупке.

Разновидностью промышленной компенсации являются **сделки о разделе продукции**. Они осуществляются, как правило, на основе соглашений о строительстве промышленных объектов «под ключ». В этом случае экспортёр может передавать свою технологию, лицензии на изобретения и секреты производства, поставлять оборудование и материалы. Оплата строительства предприятия предусматривается поставками производимой на нем продукции в заранее установленной пропорции к объёму выпуска. Доля экспортёра обычно составляет от 20 до 40 % .

Бланк Договора встречных поставок

ДОГОВОР № _____

о взаимной поставке товара и продукции

г. _____ " ____ " _____ 20__ г.

Общество с Ограниченной Ответственностью _____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице _____, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, совместно именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется передать Покупателю _____, именуемую далее «Товар», в количестве и ассортименте, предусмотренными настоящим договором и спецификациями (приложениями), являющимися неотъемлемой частью договора, в обусловленный договором срок, а Покупатель обязуется принять и оплатить поставленный товар в установленном порядке, а также отгрузить Поставщику продукцию собственного производства, именуемую далее «Продукция» в количестве и ассортименте, предусмотренными настоящим договором и спецификациями (приложениями).

2. КОЛИЧЕСТВО И АССОРТИМЕНТ

2.1. Поставщик поставяет Покупателю одну партию товара _____, в количестве _____.

2.2. Покупатель осуществляет встречную поставку продукции, в счет оплаты части полученного от Поставщика товара, несколькими партиями, наименование, количество и ассортимент каждой партии продукции определяется согласно спецификациям (приложениям), составленным на основании предварительных заявок Поставщика.

3. КАЧЕСТВО И КОМПЛЕКТНОСТЬ ТОВАРА И ПРОДУКЦИИ

3.1. Поставляемые по настоящему договору Товар и Продукция должны подтверждаться сертификатами качества завода-изготовителя.

3.2. Количество Продукции должно соответствовать данным, указанным в Спецификациях (приложениях) на каждую партию продукции.

3.3. Упаковка Товара и Продукции должна соответствовать принятым нормам завода изготовителя и обеспечивать их надлежащую транспортировку, перемещение и хранение.

4. СУММА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4.1. Сумма настоящего договора ориентировочно составляет _____ руб.

4.2. Расчеты по настоящему договору производятся в следующем порядке:

4.2.1. Сумму _____ руб., которая составляет 50% стоимости поставленного

Поставщиком товара, Покупатель обязан оплатить путем перечисления денежных средств

на расчетный счет Поставщика по следующему графику:

- первый платеж в размере _____ руб., Покупатель обязан перечислить на расчетный счет Поставщика не позднее 30 календарных дней с момента получения (поставки) товара,

- второй платеж в размере _____ руб. не позднее 30 календарных дней с момента перечисления (или поступления на расч.сч. Поставщика) первого платежа,

- третий платеж в размере _____ руб. не позднее 30 календарных дней с момента перечисления второго платежа,

- четвертый платеж в размере _____ руб. не позднее 30

календарных дней с момента перечисления третьего платежа,

- пятый платеж в размере _____ руб. не позднее 30 календарных дней с момента перечисления четвертого платежа,

- шестой платеж в размере _____ руб. не позднее 30 календарных дней с момента перечисления пятого платежа.

4.2.2. Оставшуюся часть суммы за поставленный Поставщиком товар, которая составляет _ руб., Покупатель возмещает путем встречных поставок продукции собственного производства, наименование, количество и ассортимент которой определяется согласно спецификациям (приложениям), составленным на основании предварительных заявок Поставщика.

5. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ И ПРИЕМКИ ТОВАРА

5.1. Поставщик осуществляет отгрузку Товара в адрес покупателя в течении _____ дней с момента подписания настоящего договора (или с Моментa получения Заявки (или извещения) от Покупателя).

5.2. Покупатель осуществляет отгрузку каждой партии продукции не позднее _____ дней с момента получения заявки от Поставщика.

5.3. Доставка товара осуществляется _____ транспортом, доставка продукции осуществляется _____ транспортом.

5.4. Расходы за доставку товара несет Поставщик.

5.5. Расходы за доставку продукции несет Покупатель.

5.6. Приемка товара по количеству и качеству осуществляется Сторонами в порядке, определяемом действующим законодательством.

5.7. Документы на товар передаются Сторонами в пункте поставки одновременно с передачей товар.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. В случае несвоевременной оплаты Товара Покупатель уплачивает неустойку в размере ___% от неуплаченной в срок суммы за каждый день просрочки

6.2. За просрочку поставки товара или продукции Сторона, просрочившая исполнение, уплачивает другой Стороне неустойку в размере ___% его стоимости за каждый день просрочки.

6.3. За поставку товара или продукции, качество которых не соответствует условиям настоящего Договора Сторона, неисполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательство, уплачивает другой Стороне неустойку в размере ___% от стоимости данного товара.

6.4. Уплата неустойки не освобождает Стороны от обязанности исполнить свои обязательства, вытекающие из настоящего Договора.

6.5. Меры имущественной ответственности Сторон, не предусмотренные в настоящем Договоре, применяются в соответствии с нормами законодательства, действующего на территории России.

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. Стороны устанавливают, что все возможные претензии по настоящему Договору должны быть рассмотрены Сторонами в течение _____ дней с момента получения претензии.

7.3. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров, Стороны вправе передать их на рассмотрение в суд .

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до момента его окончательного исполнения.

8.2. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах имеющих равную юридическую силу. У каждой из Сторон находится один экземпляр настоящего Договора.

8.3. Все исправления и приложения к настоящему договору действительны только в письменной форме, подписываются обеими Сторонами и являются неотъемлемой частью настоящего договора.

8.4. Настоящий договор может быть расторгнут по соглашению сторон, если одна из Сторон допускает существенные нарушения условий Контракта. Нарушение условий Контракта, допущенное одной Стороной, является существенным, если оно причиняет такой вред другой Стороне, что последняя в значительной мере лишается того, на что она имела право рассчитывать на основании настоящего Контракта.

8.5. Односторонний отказ Стороны от выполнения договора и соответственно, расторжение договора в одностороннем порядке допускается только в случаях, прямо предусмотренных законом, при условии предупреждения другой Стороны не менее чем за 30 дней до даты расторжения договора.

8.6. Стороны признают, что договор и приложения к нему, переданные по факсимильной связи и заверенные подписью и оттиском печати одной из Сторон, имеют юридическую силу с обязательным предоставлением оригиналов в течение 30 дней. В случае нарушения данного обязательства на виновную Сторону ложатся все связанные с этим убытки.

9. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Практическое занятие № 20,21

«Расчет оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)»

Цель: научиться устанавливать оптимальные размеры товарных запасов и потоков

Задачи: решение ситуационных задач

Ход занятия

Задание №1. Изучите основные способы расчета товарных запасов торгового предприятия. Охарактеризуйте основные способы расчета.

Задание №2. Решите задачи по определению товарных запасов торгового предприятия.

Задача № 1

Товарные запасы на начало каждого месяца составляли, тыс. руб.:

Январь – 250

Февраль – 210

Март – 231

Апрель – 245

Май – 260

Июнь – 265

Июль – 272.

В I квартале розничный товарооборот равен 1800 тыс. рублей, во II квартале – 2400 тыс. рублей.

Определите для каждого квартала число оборотов товарных запасов, продолжительность одного оборота, обеспеченность товарооборота товарными запасами.

Задача № 2

Имеются следующие данные о работе трех филиалов розничной торговой фирмы за квартал:

Филиал	Время обращения, дней	Однодневный товарооборот, тыс. руб.
1	10	50
2	9	48
3	8	46

Определите средние товарные запасы в каждом филиале, среднее время обращения товаров в целом по фирме, среднее число оборотов товарных запасов.

Задача № 3. Работа оптовой торговой фирмы характеризуется следующими данными:

Товар	Товарооборот за январь, млн. руб.	Товарные запасы на 1 февраля, млн. руб.
А	105	28
Б	68	20
В	146	52
Г	80	36
Д	78	15
Итого	477	151

Вычислите показатели обеспеченности товарооборота товарными запасами по отдельным товарам и в целом по фирме.

Методические указания

Сложностью нормирования товарных запасов является то, что величину определяют две тенденции: с одной стороны – сокращение запасов, которое связано с улучшением организации продажи, рационализацией товародвижения, ростом процента готовых лекарственных форм и др., а с другой стороны – рост запасов, вызванный увеличением товарооборота, расширением ассортимента реализуемых товаров.

При планировании товарных запасов наиболее часто используются следующие методы:

1. Опытно-статистический;
2. Техничко-экономических расчетов;
3. Экономико-математический с использованием теории управления запасами.

Товарные запасы **опытно-статистическим методом** определяют, исходя из сложившихся тенденций изменения товарооборачиваемости и факторов, влияющих на нее, с учетом ожидаемых изменений последних в планируемом периоде.

Процедура нормирования товарных запасов на год включает ряд последовательных действий, которые могут быть объединены в два основных этапа:

I этап – определение норматива товарных запасов в днях:

- а) расчет одним из способов товарооборачиваемости за ряд лет;
- б) анализ динамики изменения показателя и возможностей для ускорения товарооборачиваемости;
- в) выбор оптимального времени обращения для планируемого периода.

II этап – расчет плановой суммы товарных запасов (в ценах закупки):

- а) расчет величины однодневной реализации для квартала, в котором планируется наибольшая величина товарооборота;
- б) расчет плановой суммы товарных запасов путем умножения норматива товарных запасов в днях на величину однодневной реализации, полученной в предыдущем действии.

Величину норматива плановых товарных запасов по кварталам можно определить с помощью индексов сезонности либо путем исчисления среднего размера изменения товарных запасов в течение планируемого года.

Сущность метода технико-экономических расчетов состоит в определении общей величины необходимых запасов по ее составляющим. Этот метод может быть использован крупными фирмами, осуществляющими розничную и оптовую продажу.

Основной частью норматива товарных запасов является торговый запас (Зт). Он состоит из рабочего запаса (Зр) и запаса текущего пополнения (Зтп):

$$Зт = Зр + Зтп$$

В свою очередь рабочий запас состоит из демонстрационного запаса (Зд) и запаса в размере однодневного оборота (Зо):

$$Зр = Зд + Зо$$

Рабочий запас размещается на торговом оборудовании. Демонстрационный запас используют для декоративной выкладки, его величина может быть рассчитана по формуле:

$$Зд = Ц \times N$$

где N – количество разновидностей по ассортиментному перечню;

Ц – средняя цена ассортиментной разновидности (руб.).

Запас в размере однодневного оборота ежедневно восполняется за счет запаса текущего пополнения и предназначен для непосредственного отпуска товаров покупателям.

Запас текущего пополнения предназначен для бесперебойной реализации между очередными завозами товаров. Исходя того, что в момент поступления товаров создается максимальный запас, а перед очередным завозом его величина минимальна, то для расчета норматива запаса текущего пополнения применяется формула средней арифметической. По товарам простого ассортимента Зтп равен половине частоты завоза, а по товарам сложного ассортимента половину частоты завоза умножают на частное от деления числа разновидной в продаже на число разновидностей, завозимых в одной партии.

$$Зтп = (Т : Кскорости) \times (N : \kappa)$$

где N – количество разновидностей по ассортиментным перечням;

К – количество ассортиментных разновидностей в одной партии, ед.;

Т – число дней в периоде;

Кскорости – коэффициент скорости обращения.

Запас, связанный с затратами времени по комплектованию, приемке и подготовке товаров к продаже (Зш), как правило, составляет 1-3 дня и может входить в рабочий запас.

Страховой, или гарантийный, запас (Зс) создается для обеспечения бесперебойной торговли на случай значительного увеличения спроса населения, отклонения от установленных частоты и объема завоза товаров. Он устанавливается с учетом частоты поставки товаров, а также других условий и может достигать 30% величины торгового запаса. Величину Зс можно определять и на основе использования математических методов по формуле:

$$Зс = K \times \sigma$$

где K – коэффициент, связанный с организацией товародвижения, колеблется от 1 до 3 (организация товародвижения зависит от ритмичности поставок, так, если ритмичность составляет 84,1%, то значение K равно 1; если 96,4% – 1,8; 97,7% – 2; 99,9% – 3); σ – среднеквадратичное отклонение объема продаж по кварталам, месяцам в процентах к годовому объему продаж.

Страховой запас может быть рассчитан и помощью других методических приемов:

- на основе информации о среднемесячном потреблении и интервале времени между поставками:

$$Зс = M \times \sqrt{r}$$

где Зс – страховой запас; M – среднемесячное потребление препарата; r – интервал времени между поставками (мес);

- с учетом уровня обслуживания (У):

$$Зс = Y \times \sqrt{\Sigma(M - M)^2 : n}$$

где M – реализация за месяц; M – среднемесячная реализация; n – число месяцев.

Показателем уровня обслуживания в розничной торговле может быть неудовлетворение спроса. Поскольку фактические издержки, связанные с дефицитом, определить трудно, то обычно устанавливают желательный уровень обслуживания, выражая его через вероятность дефицита.

Управление товарными запасами является сложным видом экономической деятельности предприятия. Цель управления – формирование и поддержание их величины на таком уровне,

который позволяет обеспечить бесперебойную продажу каждого товара при минимальных затратах.

Экономико-математический метод с использованием теории управления запасами применяют для обоснования оптимальной величины товарных запасов. Например, широкое применение имеет модель Уилсона, которую принято называть классической. При построении модели Уилсона ставится задача обосновать оптимальный объем и сроки поставок и минимизировать совокупные издержки на формирование и хранение товарного запаса.

Согласно формуле Уилсона, оптимальный запас будет равен:

$$Q_{opt} = \sqrt{(2PS)/C}$$

Q_{opt} – оптимальный запас, вед.; P – объем продаж; S – издержки по завозу одной партии товара, ден. ед.; C – издержки хранения единицы запаса, ден. ед. Для использования этой модели в практической деятельности необходимо прежде всего получить информацию о затратах по хранению и завозу. Работа эта достаточно трудоемкая, поскольку требует обработки большого количества первичной документации, поэтому использование модели Уилсона в деятельности торговых предприятий ограничено.

Для оценки обеспеченности товарооборота товарными запасами используют показатель уровня товарных запасов в днях оборота. Он определяется как частное от деления абсолютного размера товарного запаса к концу периода на среднедневной товарооборот этого периода (месяца, квартала или года для которого этот запас является конечным). Расчет производится по формуле:

$$P_3^{дн} = (Z \times K) / T,$$

где $P_3^{дн}$ – уровень товарных запасов в днях оборота, дней;

Z – абсолютная величина товарного запаса на данный период, ден. единиц;

T – товарооборот предприятия за данный период, ден. един;

K – количество дней в периоде, дни.

Уровень товарных запасов в днях оборота исчисляется и анализируется как в целом по предприятию, так и за отдельными товарами и товарными группами, а также по отдельным периодам года. Особое внимание уделяют уровню запасов в днях к концу года, исходя из товарооборота IV квартала, поскольку этот показатель используется при обосновании планов деятельности предприятий на следующий год.

Формулы для расчета оборачиваемости

1. Оборачиваемость в днях – сколько дней требуется для продажи имеющихся запасов.

Об дн = Средний товарный запас (ТЗ ср) x кол-во дней (Д)

Объем продаж, он же товарооборот за этот период (Т)

Иногда ее еще называют «средний срок хранения товара в днях». Так можно узнать, сколько дней требуется для продажи средних запасов.

Оборачиваемость в разгах – сколько оборотов делает товар за период.

Об раз = Объем продаж, он же товарооборот за период (Т)

Средний товарный запас за период (ТЗ ср)

Об раз = Кол-во дней (Д)

Об дн

Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективной является ее деятельность и тем меньше потребность в оборотном капитале и тем устойчивее финансовое положение предприятия при прочих равных условиях.

3. Критерии оценки

Критерии оценки устных (письменных) ответов на теоретические вопросы

Критерии оценки		Оценка
1	<p>Демонстрирует глубокое, полное знание и понимание программного материала.</p> <p>Последовательно, самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса.</p> <p>Выводы аргументированы, основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных.</p> <p>Четко и верно даны определения понятий и научных терминов.</p> <p>Дает верные, самостоятельные ответы на вопросы.</p>	5 (отлично)
2	<p>Демонстрирует недостаточно глубокое, полное знание и понимание программного материала.</p> <p>Недостаточно последовательно, но самостоятельно раскрывает основное содержание вопроса.</p> <p>Выводы основаны на самостоятельно выполненном анализе, обобщении данных, но в отдельных случаях недостаточно аргументированы.</p> <p>Недостаточно четко и верно даны определения понятий и научных терминов.</p> <p>При ответе на вопросы допускает несущественные ошибки, которые может исправить самостоятельно.</p>	4 (хорошо)
3	<p>Демонстрирует в отдельных вопросах, неглубокое владение знаниями программного материала.</p> <p>Излагает программный материал фрагментарно, не всегда последовательно.</p> <p>Допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии.</p> <p>При ответе на вопросы допускает неточности.</p>	3 (удовлетворительно)
4	<p>Студент демонстрирует незнание и непонимание программного материала.</p> <p>Основное содержание учебного материала не раскрыто; допущены грубые ошибки в определении понятий, при использовании терминологии.</p> <p>Затрудняется отвечать на вопросы, при ответе допускает серьезные ошибки.</p>	2 (неудовлетворительно)

Критерии оценки результатов выполнения тестового задания

Оценка	Количество правильных ответов на вопросы в % соотношении от общего числа вопросов
Оценка 5 «отлично»	90-100%
Оценка 4 «хорошо»	76-89%
Оценка 3 «удовлетворительно»	50-75%
Оценка 2 «неудовлетворительно»	≤ 49%

Критерии оценки результатов выполнения письменной работы

Оценка	Критерии оценки
5 (отлично)	Самостоятельно и грамотно с соблюдением требований нормативных документов выполнены задания и решены поставленные задачи, ясно и логично
4 (хорошо)	Самостоятельно и грамотно с соблюдением требований нормативных документов выполнены задания и решены поставленные задачи. При решении задачи были допущены незначительные неточности, не влияющие на результат, вывод по решению поставленных задач неполный
3 (удовлетворительно)	Задания выполнены не в полном объеме, решение задач имеют ошибки, влияющие на общее качество работы
2 (неудовлетворительно)	Задания не выполнены, результаты решенных задач привели к неверным заключениям

4. Учебно-методическое и информационное обеспечение практических работ

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993г. (действующая редакция.).
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 №51-ФЗ (действующая редакция.).
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 №146-ФЗ (действующая редакция.).
4. Трудовой кодекс Российской Федерации (действующая редакция.).

Основные учебные издания

5. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 332 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01668-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
6. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
7. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>
8. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Профессиональное образование). —

ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

9. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок : учебник для среднего профессионального образования / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 322 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10776-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

10. Карнаух, Н. Н. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Карнаух. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 380 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02527-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.

11. Родионова, О. М. Охрана труда: учебник для среднего профессионального образования / О. М. Родионова, Д. А. Семенов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 113 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09562-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.

12. Беляков, Г. И. Охрана труда и техника безопасности : учебник для среднего профессионального образования / Г. И. Беляков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00376-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451139>.

13. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452730>.

Дополнительные учебные издания:

14. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 107 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08387-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>

15. Финансы организаций: управление финансовыми рисками : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. П. Хоминич [и др.] ; под редакцией И. П. Хоминич, И. В. Пещанской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 345 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-06790-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/>.

16. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-02383-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/453303> .

Интернет-ресурсы:

17. Правовая система Консультант плюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_40241/