

УДК 658.6 (075.8)

ББК 65.42я.73

Λ37

Левкин, Г. Г.

Λ37 Основы коммерции : конспект лекций /
Г. Г. Левкин. – М.-Берлин: Директ-Медиа,
2016. – 109 с.

ISBN 978-5-4475-6144-4

Конспект лекций «Основы коммерции» разработан в соответствии с ФГОС третьего поколения и содержит лекции с контрольными вопросами. Лекции предназначены для студентов, обучающихся по программам высшего образования направления подготовки «Торговое дело» (квалификация (степень) «бакалавр»).

УДК 658.6 (075.8)

ББК 65.42я.73

ISBN 978-5-4475-6144-4

© Левкин Г. Г., текст, 2016

© Издательство «Директ-Медиа», оформление, 2016

Содержание

Введение	3
Тема 1. Понятие коммерческой деятельности.....	4
1.1. Сущность коммерческой деятельности	4
1.2. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения	6
Тема 2. Содержание дисциплины «Основы коммерции».....	10
2.1. Объект и предмет дисциплины «Основы коммерции».....	10
2.2. Развитие коммерческой деятельности на современном этапе	14
Тема 3. Коммерческий риск.....	17
3.1. Понятие риска.....	17
3.2. Классификация коммерческих рисков.....	19
3.3. Методы снижения коммерческого риска.....	22
Тема 4. Развитие коммерции в России и за рубежом	24
4.2. Коммерческое предпринимательство в царской России	24
4.1. Периоды и этапы развития коммерческой деятельности в России.....	24
4.2. Коммерческое предпринимательство в царской России	27
Тема 5. Личные и деловые качества бакалавра коммерции	31

5.1. Значение коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики	31
5.2. Оценка личных и деловых качеств бакалавра коммерции.....	34
5.3. Требования к качеству подготовки бакалавров коммерции	35
Тема 6. Методы в коммерческой деятельности торговых предприятий.....	38
6.1. Сущность использования методов в коммерческой деятельности	38
6.2. Классификация методов в коммерческой работе.....	40
6.3. Современные подходы к совершенствованию коммерческих процессов.....	44
Тема 7. Исследование товарных рынков.....	46
7.1. Исследование рынка товаров	46
7.2. Изучение спроса в торговле	48
7.3. Методы прогнозирования спроса в коммерческой деятельности	50
Тема 8. Проведение коммерческих переговоров	53
8.1. Функциональные цели деловых переговоров.....	53
8.2. Виды деловых переговоров.....	54
8.3. Подготовка, порядок проведения и анализ результатов переговоров	55
8.4. Деловые письма в коммерческой работе и переговоры по телефону.....	59

Тема 9. Управление запасами торговых предприятий.....	62
9.1. Причины создания запасов	62
9.2. Классификация запасов	63
9.3. Управление товарными запасами	65
Тема 10. Управление товародвижением в сфере товарного обращения.....	68
10.1. Понятие и сущность товародвижения ...	68
10.2. Условия рациональной организации процесса товародвижения	71
Тема 11. Коммерческие взаиморасчеты в оптовой и розничной торговле	74
11.1. Сущность коммерческих взаиморасчетов	74
11.2. Государственное регулирование расчетов в сфере товарного обращения.....	76
11.3. Способы и форма безналичных расчетов по сделкам купли-продажи	78
Тема 12. Оптовые закупки товаров	81
12.1. Сущность закупочной работы.....	81
12.2. Планирование закупок	82
12.3. Выбор поставщиков товаров	83
Тема 13. Организация розничной продажи товаров.....	88
13.1. Содержание розничной продажи товаров	88
13.2. Коммерческая работа в розничной торговле.....	91

Тема 14. Основы государственного регулирования коммерческой деятельности	95
14.1. Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности	95
14.2. Государственный контроль в торговле...	98
Библиографический список	101