

УДК 339.1
ББК 65.422
П15

Рецензенты:

Ю. К. Баженов — доктор экономических наук, профессор, РЭУ им. Г. В. Плеханова;

Л. П. Дашков — заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, Российский университет кооперации.

Памбухчиянц, Ольга Валерьевна.

П15 Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 7-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. — 266 с.

ISBN 978-5-394-05272-9.

Учебник подготовлен в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности «Коммерция» (квалификация — менеджер по продажам).

С учетом современного опыта рассматриваются основные этапы коммерческой деятельности в торговле.

Для студентов и преподавателей образовательных организаций среднего профессионального образования, а также специалистов коммерческих служб торговых организаций, начинающих предпринимателей и слушателей школ бизнеса.



9 785394 052729 >

Подписано в печать 10.09.2022. Формат 60×90 1/16.
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 16,75.
Тираж 200 экз. Заказ № 181794

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732
Тел.: 8 (495) 668-12-30, 8 (499) 182-01-58
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>

ISBN 978-5-394-05272-9 © Памбухчиянц О. В., 2021, с изменениями
© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2021,
с изменениями

Оглавление

Введение	7
Глава 1. Основы коммерческой деятельности	9
§ 1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности	9
§ 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности	11
§ 1.3. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности	15
§ 1.4. Основные этапы коммерческой деятельности	18
§ 1.5. Государственное регулирование коммерческой деятельности	24
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	31
Глава 2. Коммерческие службы торговых организаций	33
§ 2.1. Цели, задачи и структура коммерческой службы	33
§ 2.2. Должностные обязанности работников коммерческой службы	36
§ 2.3. Этические принципы коммерческой деятельности	46
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	48
Глава 3. Коммерческая информация и коммерческая тайна	50
§ 3.1. Понятие информации, ее роль в коммерческой деятельности	50
§ 3.2. Коммерческая тайна и способы ее защиты	53
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	57

Глава 4. Реклама в коммерческой деятельности	58
§ 4.1. Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности	58
§ 4.2. Правовое обеспечение рекламной деятельности	59
§ 4.3. Особенности рекламы отдельных видов товаров	72
§ 4.4. Классификация и характеристика средств современной рекламы	78
§ 4.5. Эффективность торговой рекламы	94
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	96
Глава 5. Договоры в коммерческой деятельности	98
§ 5.1. Понятие о сделках и договорах, их классификация	98
§ 5.2. Порядок заключения договора	104
§ 5.3. Изменение и расторжение договора	107
§ 5.4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения	109
§ 5.5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности	112
§ 5.6. Договор купли-продажи, его содержание	117
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	127
Глава 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	129
§ 6.1. Значение закупочной работы, ее содержание	129
§ 6.2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения	132
§ 6.3. Структура и содержание договора поставки	135
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	142
Глава 7. Коммерческая работа по продаже товаров	143
§ 7.1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли	143
§ 7.2. Организация продажи товаров на оптовых рынках	145

§ 7.3. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри	148
§ 7.4. Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли	150
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	153
Глава 8. Организация купли-продажи товаров на ярмарках, биржах и аукционах	155
§ 8.1. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках	155
§ 8.2. Организация торговли на товарных биржах	159
§ 8.3. Организация проведения аукционных торгов	165
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	169
Глава 9. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле	171
§ 9.1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения	171
§ 9.2. Понятие о торговом ассортименте	173
§ 9.3. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле	176
§ 9.4. Управление товарными запасами в торговле	179
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	181
Глава 10. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	182
§ 10.1. Франчайзинг	182
§ 10.2. Финансовая аренда (лизинг)	186
§ 10.3. Факторинг	189
§ 10.4. Товарообменные операции (бартер)	191
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	192
Глава 11. Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	194

§ 11.1. Понятие рисков и их страхование	194
§ 11.2. Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности	199
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	201
Тесты для самопроверки	202
Краткий словарь терминов	206
Приложения	218