

Короткова Т. Л.

Коммерческая деятельность: учебник / под ред. Н. К. Моисеевой. — М.:
Финансы и статистика, 2007. — 416 с: ил.

Рассмотрены основные аспекты, касающиеся состояния и перспектив развития коммерческой деятельности, в том числе малого бизнеса. Особое внимание уделено организации торговли и торгово-договорным отношениям. Дан анализ показателей экономической эффективности коммерческой деятельности и методов ее повышения, освещено нормативно-правовое регулирование. В разделе «Практикум» представлены учебные задания для закрепления материала и в приложении - образцы договоров.

Для студентов, обучающихся по специальностям «Маркетинг», «Коммерция» и «Менеджмент» в сфере услуг, в том числе в туристском бизнесе и торговле, а также для слушателей курсов повышения квалификации и второго высшего образования, экономистов, предпринимателей и коммерсантов.

Оглавление

Предисловие

Раздел I. Основы коммерческой деятельности

Глава 1. Состояние и перспективы развития коммерческой деятельности

1.1. Понятие и виды коммерческой деятельности

1.2. Инфраструктура коммерции и ее социальная составляющая

1.3. Функции и принципы организации коммерческой деятельности

1.4. Тенденции развития товарообменных процессов на современном этапе

1.5. Роль малого и среднего бизнеса в коммерческой деятельности

Контрольные вопросы и задания

Глава 2. Содержание коммерческой деятельности

2.1. Цели и задачи коммерческой деятельности

2.2. Содержание коммерческих операций

2.3. Методы оценки и прогнозирования объемов реализации товаров и услуг

2.4. Выбор партнеров по бизнесу

Контрольные вопросы и задания

Глава 3. Организационные аспекты коммерческой деятельности

3.1. Коммерческая тайна и ее защита

3.2. Риски в коммерции и методы их оценки

3.3. Организационно-правовые формы коммерческого бизнеса

Контрольные вопросы и задания

Раздел II. Организация торгово-договорной деятельности в коммерции

Глава 4. Коммерческие сделки и договоры

4.1. Виды и формы сделок в сфере обращения

4.2. Понятие и виды договоров

- 4.2.1. Договор купли-продажи
 - 4.2.2. Особенности договора поставки
 - 4.2.3. Договоры по специфическим видам сделок
 - 4.3. Порядок заключения и исполнения договоров
 - 4.4. Ответственность за нарушение договорных обязательств
 - 4.5. Порядок изменения и расторжения договоров
- Контрольные вопросы и задания

Глава 5. Коммерческая работа по продаже товаров и услуг

- 5.1. Роль и назначение торговли в современной экономике России
 - 5.2. Коммерческая работа по оптовой торговой деятельности
 - 5.2.1. Назначение и функции оптовой торговли
 - 5.2.2. Формы организации оптовых посредников
 - 5.2.3. Тенденции развития форм оптовой продажи товаров и услуг
 - 5.3. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров и услуг
 - 5.4. Развитие розничной продажи на современном этапе
- Контрольные вопросы и задания

Глава 6. Специфические формы организации коммерческой деятельности

- 6.1. Специфические виды торговых операций
 - 6.2. Особенности международных торгов
 - 6.3. Электронная коммерция
- Контрольные вопросы и задания

Раздел III. Экономическая эффективность коммерческой деятельности и направления ее повышения

Глава 7. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций

- 7.1. Показатели экономической эффективности
- 7.2. Порядок оценки экономической эффективности коммерческой

деятельности

7.3. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения

7.3.1. Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара

7.3.2. Влияние на эффективность уровня цен и их динамики

7.3.3. Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения

7.3.4. Обобщение влияния отдельных факторов на изменение прибыльности коммерческого предприятия

7.3.5. Многофакторное моделирование в аналитической работе коммерсанта

Контрольные вопросы и задания

Глава 8. Направления повышения эффективности коммерческой деятельности

8.1. Принципы формирования товарного ассортимента

8.2. Коммерческое ценообразование

Контрольные вопросы и задания

Раздел IV. Организационное и нормативно- правовое обеспечение товарообменных процессов

Глава 9. Организационные структуры бизнеса и направления его реструктуризации

9.1. Виды организационных структур управления российскими коммерческими организациями

Глава 9. Организационные структуры бизнеса и направления его реструктуризации

9.2. Анализ форм организации и содержания бизнес- процессов коммерческих предприятий для выбора направлений их

реструктуризации

9.3. Особенности реструктуризации систем управления современных
коммерческих предприятий

Контрольные вопросы и задания

Глава 10. Правовое регулирование коммерческой деятельности

10.1. Состояние нормативно-правового обеспечения коммерции на
современном этапе

10.2. Правовая регламентация деловой переписки

10.3. Налогообложение коммерческих организаций

10.4. Правовое обеспечение безопасности бизнеса

10.5. Мотивация труда в коммерческой деятельности

10.6. Консюмеризм и государственный контроль за коммерческой
деятельностью

Контрольные вопросы и задания

Практикум

Задание 1. Описание проблемной ситуации

Задание 2. Формирование плана продаж товаров и услуг

Задание 3. Анализ и выбор формы активного проникновения на
туристский региональный рынок

Задание 4. Экономический анализ и моделирование коммерческой
прибыли и рентабельности (деловая игра «Профит»)

Задание 5. Многофакторный анализ в коммерческой деятельности
туристских фирм

Задание 6. Коммерческое ценообразование (на примере туристского
агентства)

Приложения

Словарь экономических терминов и понятий

Литература