

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой КиТ

_____ Е.С. Новопашина

« _____ » _____ 2007 г.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

для специальности 080401 – «Товароведение и экспертиза товаров»
(по областям применения)

Составитель: О.Г.Самокрутова

Благовещенск
2007 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета экономических наук
Амурского государственного
университета

О.Г.Самокрутова

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческая деятельность» для студентов очной и заочной форм обучения специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения)». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – 26 с.

Учебно-методические рекомендации ориентированы на оказание помощи студентам очной и заочной форм обучения по специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения)» для формирования специальных знаний по основам коммерческой деятельности и понимания ее значения и места в современной торговле.

© Амурский государственный университет, 2007

РАЗДЕЛ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» базируется на курсах «Экономическая теория», «Экономика предприятия», «Бухгалтерский учет», «Финансы, кредит и денежное обращение».

Цель данного курса – дать знания основ коммерческой деятельности и понимания ее значения и места в современной торговле.

Основными видами аудиторных занятий являются лекции и практические занятия. На практических занятиях предлагается разбор конкретных ситуаций, решение задач, изучение законодательных актов, касающихся ведения коммерческой деятельности, проведение деловых игр, заслушивание и обсуждение научных докладов, проведение контрольных работ в форме тестирования.

Итоговый контроль знаний студентов по данной дисциплине проводится в форме тестирования.

В результате изучения дисциплины студент должен знать:

- организационно-правовые формы предприятий торговли;
- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- классификацию посредников, сущность и необходимость посреднической деятельности;
- содержание коммерческой сделки, виды коммерческих сделок;
- организацию коммерческой деятельности по договорам купли-продажи;
- формы и методы коммерческих расчетов;
- современные формы и методы торговли;
- сущность операций по аренде и лизингу;
- организацию и технику операций на биржах и аукционах.

2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Наименование тем, их содержание, объем в часах лекционных занятий

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности – 2 часа.

Понятие «коммерция». Цели и задачи коммерческой деятельности. Функциональное содержание коммерческой деятельности.

Тема 2. Организационно-правовые формы коммерческих организаций – 2 часа.

Классификация коммерческих организаций по организационно-правовым формам. Ответственность учредителей по обязательствам предприятий. Права и обязанности юридических лиц. Выбор организационно – правовой формы коммерческой организации.

Тема 3. Заключение и исполнение контрактов купли – продажи. – 6 часов.

Подготовка к заключению контракта купли – продажи. Поиск контрагента. Выбор контрагента. Требования к оферте. Требования к акцепту. Нормативная база контрактов купли – продажи. Базисные условия, Структура и содержание контрактов.

Тема 4. Работа с посредниками. – 4 часов.

Целесообразность использования посредников. Виды посредников. Соглашения с посредниками. Особенности соглашения с коммерческими представителями. Особенности соглашения с поверенными. Особенности соглашения с комиссионером. Особенности соглашения с агентом. Особенности договоров с дистрибьюторами.

Тема 5. Виды коммерческой деятельности. – 2 часа.

Понятие и функции оптовой торговли. Понятие и функции розничной торговли. Коммерческая деятельность на рынке услуг.

Тема 6. Операции по аренде и финансовой аренде (лизингу) . – 2 часа.

Определение «Экономическое содержание и правовые основы». Особенности аренды отдельных видов имущества. Разновидность аренды отдельных видов имущества. Разновидности аренды отдельных видов по составу субъектов и формам участия инвесторов.

Тема 7. Современные формы и методы торговли. – 4 часа.

Общие принципы встречной торговли. Бартерные операции. Компенсационные операции. Откуп техники, бывшей в употреблении. Операции с давальческим сырьем (толлинг). Торговля с промышленной и интеллектуальной собственностью. Объект промышленно собственности. Виды лицензий. Лицензионные договоры. Товарные знаки, знаки обслуживания, наименование мест происхождения товара.

Тема 8. Размещение заказов через торги. – 2 часа.

Виды торгов. Порядок проведения торгов.

Тема 9. Взаимные расчеты по договорам. – 2 часа

Организация расчетов в коммерческой деятельности. Формы и методы коммерческих расчетов. Принципы осуществления платежей. Расчеты банковскими переводами. Инкассовая форма расчетов. Аккредитивная форма расчетов. Расчеты чеками. Расчеты при рассрочках платежа. Банковские гарантии. Валютные оговорки.

Тема 10. Организация коммерческой деятельности фирмы. – 2 часов.

Виды коммерческих организаций и фирм. Сочетание коммерческой и производственной деятельности. Показатели эффективности коммерческой деятельности.

2.2 Практические занятия, их наименование и объем в часах

№	Тема	Количество часов
1	Коммерческая тайна	2
2	Поиск потенциальных клиентов	2
3	Контракт купли-продажи	4
4	Деловая игра «Государственные закупки»	4
5	Деловая игра «Биржа»	4
6	Страхование рисков	2

2.3 Самостоятельная работа студентов

Тема	Рекомендуемая литература	Кол-во часов
1. Проведение анализа договоров купли-продажи, поставки товаров предприятий и организаций г. Благовещенска	1, 3, 5, 8	30
2. Унифицированные документы по подготовке заключения сделки	1, 8, 10	20
3. Расчеты в коммерческой деятельности	1, 10, 7	46

2.4 Перечень и темы промежуточных форм контроля знаний

Текущий контроль знаний студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в следующих формах: индивидуальные опросы по пройденному материалу, дискуссии, коллективное обсуждение научных докладов, подготовленных студентами, индивидуальная защита результатов практических занятий в устной форме.

Промежуточный контроль знаний студентов проводится в форме аудиторной письменной контрольной работы по следующим темам:

- 1) Особенности формирования сетевой торговли.
- 2) Особенности формирования электронной торговли.
- 3) Особенности формирования фирменной торговли.
- 4) Эффективность организации коммерческой деятельности.

Вопросы к экзамену

1. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
2. Организационно-правовые формы коммерческих организаций
3. Содержание и виды коммерческой деятельности.
4. Контракты купли-продажи. Структура и содержание.
5. Базисные условия поставок.
6. Международные толкования торговых терминов «Инкотерм».
7. Предмет контракта, особенности указания количества товаров.
8. Виды цен и сроки поставки товаров.
9. Организация аукционной торговли.
10. Организация биржевой торговли.
11. Общие принципы биржевой торговли.
12. Компенсационные операции.
13. Операции с давальческим сырьем.
14. Аренда и финансовая аренда (лизинг).
15. Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью.
16. Лицензионные договоры.
17. Виды торговли. Открытые и закрытые торги.
18. Условия платежей за проданные товары и услуги. Инкассовые формы расчетов.
19. Условия платежей за проданные товары и услуги. Аккредитивная форма расчетов.
20. Защита интересов продавца в контракте купли-продажи.

2.6 Примерный вариант теста для проведения зачета

1. Как сторонам бартерного контракта защитить свои интересы, связанные с возможным неисполнением обязательств другой стороной:

- а) следует установить в контракте более короткий срок поставки;
- б) следует указать в контракте, что встречный поставщик является первым поставщиком;
- в) следует потребовать от встречного поставщика банковскую гарантию должного исполнения контракта на сумму, которая будет считаться достаточной для компенсации потерь
- г) при недостаточной надежности встречного поставщика следует найти другого партнера по бартерному обмену.

2. Укажите особенности инкассовой формы расчета:

- а) платеж осуществляется на основании платежного поручения;
- б) принятие решения о платеже осуществляется без участия покупателя;
- в) платеж осуществляется против перечисленных в поручении товаросопроводительных документов.

3. Акцепт продавцом контрофферты покупателя – способ заключения контракта, когда инициатива принадлежит:

- а) продавцу;
- б) покупателю.

4. Базисные условия поставки – это условия:

- а) определяющие обязанности сторон по доставке товаров;
- б) устанавливающие момент перехода риска случайной гибели товара или его порчи с продавцом на покупателя;
- в) устанавливающие момент перехода права собственности с продавца на покупателя.

5. Коммерческий агент по продаже косметических средств обращается к руководителю фитнес - клуба с просьбой о встрече с дамами-членами клуба и о возможности презентации товара. Какой метод поиска потенциальных клиентов использует коммерческий агент:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод бесконечной цепочки;
- в) метод источник влияния;
- г) метод наблюдения

6. Эквивалентность обмена товарами при бартерных сделках на внутри-российском рынке достигается за счет равенства стоимостей обмениваемых товаров:

- а) по мировым ценам;
- б) по средним оптовым ценам.

7. Какое из перечисленных базисных условий контракта купли-продажи предполагает перевозку груза только морским и речным транспортом

- а) EXW
- б) FCA
- в) FAS
- г) DDU

8. Посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами, называются:

- а) дистрибьюторами;
- б) коммерческими представителями;
- в) комиссионерами;
- г) агентами.

9. Возвращение товаров, вывезенных за границу и забракованных покупателем – это...

- а) импортная операция
- б) экспортная операция
- в) реимпортная операция
- г) реэкспортная операция

10. Что является сроком перехода риска при базисном условии CIF:

- а) передача товара покупателю;
- б) передача товара перевозчику;
- в) перенос груза через поручни;
- г) на судне.

11. Оговорка в контракте купли-продажи о скидках в цене за поставку товара более низкого качества называется:

- а) бонификация;
- б) рефакция;
- в) рекламация.

12. Метод поиска потенциальных клиентов, сутью которого является процесс установления и использования контактов, называется:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод наблюдения;
- в) метод бесконечной цепочки;
- г) метод формирования агентской сети.

13. В мировой практике существуют 11 способов определения качества продукции по стандарту, по техническим условиям, по спецификации, по среднему качеству, по натуральному весу, продолжить...

14. Сделка по купле и продаже реального товара с отсроченным сроком его поставки называется:

- а) опционной;
- б) фьючерсной;
- в) форвардной.

15. Заказчик вскрывает конверты с конкурсными заявками

- а) только присутствующих поставщиков
- б) вскрывает все конверты

16. На бирже осуществляются short и long сделки. При short сделках биржевые спекулянты играют на понижение цен, при long сделках - на повышение цен. Почему в таком случае биржа никогда не проигрывает?

17. Договор, предоставляющий право на использование изобретения, ноу-хау и образца лицензиату, а лицензиар лишается права продавать лицензии на ту же собственность другим лицам, называется:

- а) договором на неисключительную лицензию;
- б) договором на исключительную лицензию;
- в) договором на беспатентную лицензию;

3 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 Основная литература

1. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обеспечения: учебник. Рек. Мин. образов. РФ – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005 – 368 с.
2. Дашков А.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник. Рек. Мин. образов. РФ – М.: Маркетинг, 2005 – 700 с.
3. Егоров В.Ф. Организация торговли: учебник. Рек. УМО в обл. товарооборота и экспертизы товаров – СПб.: Питер, 2004 – 345 с.

3.2 Дополнительная литература

4. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник, - М.: Юрист, 1998 659 с.
5. Панкратов Ф.Г. и др. Практикум по коммерческой деятельности : Учебное пособие – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг» 1999-248 с.
6. Голиков Е.А. Оптовая торговля: учебно-практическое пособие – М.: Экзамен, 2004 – 271 с.
7. Половцев Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. Рек. Мин. образов. РФ – М.: ИНФРА-М, 2000 – 248 с.
8. Абчук В.А. Коммерция: учебник – СПб: Из-во Михайлова В.А., 2000 -475 с.
9. Неутов В.Д., Перекрестова Е.В. Договоры, применяемые в торговле (с комментариями). Ростов-на-Дону: Экспертное бюро, 1998 – 120 с.

Журналы:

1. Риск
2. Коммерсант
3. Деньги
4. Секрет фирмы

РАЗДЕЛ 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Практические занятия проводятся по методике, изложенной в учебном пособии: Понкратов Ф.Г. и др. Практикум по коммерческой деятельности: Учебное пособие. –М.: Информационно-внедреческий центр «Маркетинг», 1999. – 248 с.

Для студентов заочной формы обучения предусмотрено выполнение контрольной работы.

Методические указания по выполнению контрольных работ для студентов специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров» заочной формы обучения

ВВЕДЕНИЕ

Курс «Коммерческая деятельность» является федеральным компонентом цикла специальных дисциплин государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров».

Задания к контрольной работе составлены в соответствии с учебной программой изучения курса. Сборник включает 3 задания и методические рекомендации по их выполнению.

Целью курса является формирование у студентов четкого представления об организации и технологии коммерческой деятельности и биржевого

дела, развитие у специалистов коммерческой инициативы, предприимчивости в активном изыскании товарных ресурсов, налаживании связей с поставщиками, установление обоснованных соотношений между спросом и предложением.

Основными задачами работы являются: овладение студентами теоретическими и прикладными знаниями о сущности коммерческой деятельности, законах и положениях, регламентирующих ее, содержание договора поставки и грамотном его составлении, коммерческом риске и путях его преодоления, использования маркетинговых исследований в принятии коммерческих решений, правилах ярмарочной, аукционной и биржевой торговли, методах изучения конъюнктуры рынка и путях повышения эффективности коммерческой деятельности, организации оптовой и розничной продажи товаров.

Контрольная работа должна быть написана разборчиво и аккуратно. К ее выполнению следует подходить творчески. Качество ее оценивается по тому, насколько правильно и самостоятельно выполнены задания, в какой степени использована рекомендованная литература и практический опыт, насколько проявлено умение анализировать и обобщать изученный материал.

ЗАДАНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ИХ ВЫПОЛНЕНИЮ

Задание 1

На основе изучения рекомендованной литературы и опыта практической работы дать свои умозаключения на поставленные теоретические вопросы варианта.

Варианты контрольной студент определяет по последней цифре зачетной книжки (шифра). Каждый вариант предусматривает 2 теоретических вопроса.

Работа, выполненная не по утвержденному заданию, возвращается студенту без проверки.

Раскрывая вопрос варианта, студент должен полностью переписать его в тетрадь (в виде заглавия), а затем давать ответы на него кратко и по существу.

Перечень вопросов для выполнения

Задание №1

1. Перечислите основные функции коммерческой деятельности.
2. Охарактеризуйте особенности продажи объектов интеллектуальной собственности.

Задание №2

1. Дайте формулировку понятия «конъюнктура торговли».
2. Перечислите преимущества и недостатки прямых связей.

Задание №3

1. Перечислите субъекты коммерческой деятельности.
2. Каковы функции управления запасами на предприятиях торговли?

Задание №4

1. Перечислите преимущества и недостатки прямых связей.
2. Какие коммерческие функции выполняются в различных предприятиях.

Задание №5

1. В чем необходимость оптовой торговли, и какие коммерческие функции на нее возложены?
2. Изложите понятие покупательского спроса и факторы, влияющие на него.

Задание №6

1. Какие основные этапы коммерческой работы по закупкам товаров и каково их содержание?
2. Какими экономическими показателями характеризуется результативность коммерческой деятельности?

Задание №7

1. Что понимается под коммерческим риском и каковы основные пути снижения риска?
2. Какие функции коммерческой деятельности выполняются в производственных предприятиях?

Задание №8

1. В чем преимущества формирования ассортимента по потребительским комплексам?
2. Что такое претензия и как она оформляется?

Задание №9

1. Дайте понятие «товарная биржа» и какие цель и задачи возложены на товарную биржу?
2. Какие преимущества имеет закупка товаров на ярмарках по сравнению с внеярмарочной?

Задание №10

1. Дайте понятие аукциона. Назовите объекты аукционной торговли и виды аукционов.
2. Перечислите виды оптовых закупок товаров.

ЗАДАНИЕ 2

В процессе деятельности коммерческим работникам приходится сталкиваться с огромным информационным потоком. Значимость той или иной информации часто зависит от опыта предпринимателя.

Начинающий коммерсант, желающий закупить оптовую партию товаров, чаще всего пользуется информацией рекламного характера.

Студенту предлагается собрать, обобщить и проанализировать информацию из различных источников не менее чем о трех предложениях конкретного товара простого ассортимента, чтобы товар был однородным (сахар, мука, масло подсолнечное или сливочное, рис, мыло, цемент и т.д.). Конкретные условия продажи товаров, выдвигаемые рекламодателям, выясняются студентом по телефону. Студент выступает в роли мелкооптового покупателя.

Задание оформляется в виде таблицы с обоснованием предпочтений избранному поставщику и выводов.

Анализ коммерческих предложений _____

(указать по какому товару)

№ п/п	Наименование поставщика	Форма собственности	адрес № телефона, почтовый	Минимальная партия	Цена за единицу	Местонахождение товара	Характеристика товара	Способ отгрузки	Срок поставки	Условия оплаты
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1										
2										
3										

ЗАДАНИЕ 3

Дать критическую оценку реально заключенному контракту купли-продажи. Копию контракта приложить к контрольной работе.

Критическая оценка заключается в проверке правильности и полноты изложения разделов контракта и условий поставки, с учетом специфических особенностей товаров, в определении приоритетности одной из сторон контракта и упущенных возможностях другой стороны для представления своих интересов.

Список рекомендуемой литературы

- 1.Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. – М.: Банки и биржи, 1997.
- 2.Понкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. – М.: ИВЦ Маркетинг, 1997.
- 3.Понкратов Ф.Г., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: Маркетинг, 1994.
- 4.Зотов В.В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие. – М: Эксмо, 2006.

Самостоятельная работа

Самостоятельная работа студентов проводится в течение семестра по теме «Изучение и оценка товарного предложения на потребительском рынке региона» (наименование товара студент выбирает самостоятельно) и предполагает выполнение 3 разделов:

1. Особенности товарного предложения на потребительском рынке в современных условиях

1.1. Источники формирования товарного предложения на потребительском рынке.

Рассмотреть основные источники товарного предложения продовольственных и непродовольственных товаров на потребительском рынке Российской Федерации в современных условиях в разрезе внешних источников (зарубежные) производители) и внутренних источников (отечественные производители, товарные запасы в оптовой и розничной торговли). Отразить основные изменения, произошедшие в структуре источников товарного предложения в современных условиях, дать им оценку.

1.2. Особенности товарного предложения на потребительском рынке региона

Рассмотреть основные особенности и тенденции развития потребительского рынка Амурской области, Проанализировать динамику товарооборота розничной и оптовой торговли края в разрезе видов товаров производственных и непродовольственных); в разрезе форм собственности (государственная, частная, смешанная) и т.д.

2. Изучение товарного предложения потребительских товаров (например, водки) на потребительском рынке региона

2.1. Источники формирования товарного предложения на потребительском рынке

Характеристика источников товарного предложения исследуемых товаров на региональном потребительском рынке. Осуществить анализ производства и продажи исследуемого товара на потребительском рынке региона в динамике за ряд лет.

Проанализировать поступление на территорию региона товаров из-за рубежа и из других регионов страны в динамике.

Изучить поставку на экспорт исследуемых товаров предприятиями, организациями региона в динамике.

Определить на основе проведенного анализа основные внутренние и внешние источники поступления исследуемых товаров на потребительский рынок региона, дать характеристику основных поставщиков на рынок области.

2.2. Изучение и оценка состояния розничной торговли в регионе

Провести выборочное обследование и анализ предприятий розничной торговли региона, осуществляющих реализацию исследуемой группы товаров, т.ч. в разрезе организационно-правовых форм, типу предприятия, уровню специализации и т.д.

Провести анализ наличия в продаже в обследованных предприятиях торговли исследуемых товаров в разрезе производителей (отечественных и зарубежных), отдельных марок, видов и т.д.

2.3. Изучить и оценить широту и полноту ассортимента исследуемых товаров в обследованных розничных торговых предприятиях в динамике, с расчетов базовой и фактической широты ассортимента, коэффициента новизны, коэффициента устойчивости ассортимента и т.д.

2.4. Анализ розничных цен на исследуемые товары

Изучить и проанализировать минимальные, максимальные и средние цены на исследуемые товары в разрезе отдельных производителей и видов, марок. Рассчитать показатели марок, видов исследуемых товаров в зависимости от разброса цен.

3. Оценка перспектив и основных направлений развития товарного предложения исследуемых товаров на региональном потребительском рынке

Осуществить прогнозирование объемов производства и объемов продаж на будущий период различными количественными (экономико-статистическими, экономико-математическими и т.д.) и качественными методами (и методом экспертных оценок и др.).

На основе проведенного изучения и анализа товарного предложения на региональном потребительском рынке и осуществленного прогнозирования объемов производства и объемов продаж определить основные направления и перспективы развития товарного предложения исследуемых товаров в регионе.

График выполнения самостоятельной работы

Наименование раз- делов и тем	Недели учебного процесса																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Особенности товарного предложения на потребительском рынке в современных условиях 1.1. Источники формирования товарного предложения на потребительском рынке.	X	X	X															
1.2. Особенности товарного предложения на потребительском рынке региона				X	X	X	X											
2. Изучение товарного предложения потребительских товаров (например, водки) на потребительском рынке региона 2.1. Источники формирования товарного предложения на потребительском рынке																		
2.2. Изучение и									X	X	X	X						
												X	X					

оценка состояния розничной торговли в регионе																		
2.3. Изучить и оценить широту и полноту ассортимента исследуемых товаров в обследованных розничных торговых предприятиях в динамике													X					
2.4. Анализ розничных цен на исследуемые товары														X				
3. Оценка перспектив и основных направлений развития товарного предложения исследуемых товаров на региональном потребительском рынке															X	X		
Защита работ																		X

РАЗДЕЛ 3.

Контролирующие материалы

Текущий контроль знаний студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в следующих формах: индивидуальные опросы по пройденному материалу, дискуссии, коллективное обсуждение научных докладов, подготовленных студентами, индивидуальная защита результатов практических занятий в устной форме.

Промежуточный контроль знаний студентов проводится в форме аудиторной письменной контрольной работы по следующим темам:

- 1) Особенности формирования сетевой торговли.
- 2) Особенности формирования электронной торговли.
- 3) Особенности формирования фирменной торговли.
- 4) Эффективность организации коммерческой деятельности.

Вопросы к экзамену

1. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
2. Организационно-правовые формы коммерческих организаций
3. Содержание и виды коммерческой деятельности.
4. Контракты купли-продажи. Структура и содержание.
5. Базисные условия поставок.
6. Международные толкования торговых терминов «Инкотерм».
7. Предмет контракта, особенности указания количества товаров.
8. Виды цен и сроки поставки товаров.
9. Организация аукционной торговли.
10. Организация биржевой торговли.
11. Общие принципы биржевой торговли.
12. Компенсационные операции.
13. Операции с давальческим сырьем.
14. Аренда и финансовая аренда (лизинг).

15. Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью.
16. Лицензионные договоры.
17. Виды торговли. Открытые и закрытые торги.
18. Условия платежей за проданные товары и услуги. Инкассовые формы расчетов.
19. Условия платежей за проданные товары и услуги. Аккредитивная форма расчетов.
20. Защита интересов продавца в контракте купли-продажи.

Примерный вариант теста для проведения зачета

1. Как сторонам бартерного контракта защитить свои интересы, связанные с возможным неисполнением обязательств другой стороной:

- а) следует установить в контракте более короткий срок поставки;
- б) следует указать в контракте, что встречный поставщик является первым поставщиком;
- в) следует потребовать от встречного поставщика банковскую гарантию должного исполнения контракта на сумму, которая будет считаться достаточной для компенсации потерь
- г) при недостаточной надежности встречного поставщика следует найти другого партнера по бартерному обмену.

2. Укажите особенности инкассовой формы расчета:

- а) платеж осуществляется на основании платежного поручения;
- б) принятие решения о платеже осуществляется без участия покупателя;
- в) платеж осуществляется против перечисленных в поручении товаросопроводительных документов.

3. Акцепт продавцом контрофферты покупателя – способ заключения контракта, когда инициатива принадлежит:

- а) продавцу;
- б) покупателю.

4. Базисные условия поставки – это условия:

- а) определяющие обязанности сторон по доставке товаров;
- б) устанавливающие момент перехода риска случайной гибели товара или его порчи с продавцом на покупателя;
- в) устанавливающие момент перехода права собственности с продавца на покупателя.

5. Коммерческий агент по продаже косметических средств обращается к руководителю фитнес - клуба с просьбой о встрече с дамами-членами клуба и о возможности презентации товара. Какой метод поиска потенциальных клиентов использует коммерческий агент:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод бесконечной цепочки;
- в) метод источник влияния;
- г) метод наблюдения

6. Эквивалентность обмена товарами при бартерных сделках на внутри-российском рынке достигается за счет равенства стоимостей обмениваемых товаров:

- а) по мировым ценам;
- б) по средним оптовым ценам.

7. Какое из перечисленных базисных условий контракта купли-продажи предполагает перевозку груза только морским и речным транспортом

- а) EXW
- б) FCA
- в) FAS
- г) DDU

8. Посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами, называются:

- а) дистрибьюторами;
- б) коммерческими представителями;
- в) комиссионерами;
- г) агентами.

9. Возвращение товаров, вывезенных за границу и забракованных покупателем – это...

- а) импортная операция
- б) экспортная операция
- в) реимпортная операция
- г) реэкспортная операция

10. Что является сроком перехода риска при базисном условии CIF:

- а) передача товара покупателю;
- б) передача товара перевозчику;
- в) перенос груза через поручни;
- г) на судне.

11. Оговорка в контракте купли-продажи о скидках в цене за поставку товара более низкого качества называется:

- а) бонификация;

- б) рефакция;
- в) рекламация.

12. Метод поиска потенциальных клиентов, сутью которого является процесс установления и использования контактов, называется:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод наблюдения;
- в) метод бесконечной цепочки;
- г) метод формирования агентской сети.

13. В мировой практике существуют 11 способов определения качества продукции по стандарту, по техническим условиям, по спецификации, по среднему качеству, по натуральному весу, продолжить...

14. Сделка по купле и продаже реального товара с отсроченным сроком его поставки называется:

- а) опционной;
- б) фьючерсной;
- в) форвардной.

15. Заказчик вскрывает конверты с конкурсными заявками

- а) только присутствующих поставщиков
- б) вскрывает все конверты

16. На бирже осуществляются short и long сделки. При short сделках биржевые спекулянты играют на понижение цен, при long сделках - на повышение цен. Почему в таком случае биржа никогда не проигрывает?

17. Договор, предоставляющий право на использование изобретения, ноу-хау и образца лицензиату, а лицензиар лишается права продавать лицензии на ту же собственность другим лицам, называется:

- а) договором на неисключительную лицензию;
- б) договором на исключительную лицензию;
- в) договором на беспатентную лицензию;