

ИЗУЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА И ПОДГОТОВКА ТОВАРОВЕДОВ-ЭКСПЕРТОВ

Муратов В.С., Морозова Е.А.
*Самарский государственный технический университет,
г. Самара, Россия*

Предметом регулирования коммерческого права является торговая деятельность (товародвижение (ТД)) как вид предпринимательской деятельности по продвижению товаров (Т) от изготовителей через организации оптовой и розничной торговли к потребителям на основе гражданско-правовых сделок. ТД включает (без учета проектирования и производства Т) транспортировку Т, погрузочно-разгрузочные работы, хранение Т, комплектование торгового ассортимента, сортировку, фасовку, подготовку Т к продаже и т.д. Эти операции в своей совокупности образуют технологическую цепь ТД. А ТД формирует товарный рынок (ТР).

Товарные отношения требуют от их участников грамотных подходов к категории "товар". При этом в российском законодательстве отсутствует единая трактовка понятия Т. Т (по Гражданскому кодексу РФ), применительно к договору купли-продажи, это любая вещь, если она произведена или приобретена и отвечает признакам оборотоспособности. Антимонопольное законодательство определяет Т как продукт деятельности (включая работы, услуги), предназначенный для продажи и обмена. Т, согласно Налогового кодекса РФ, признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. Для целей бухгалтерского учета Т являются частью оборотных средств.

Специалисту в области товароведения необходимо владеть информацией о правилах участия на ТР, его структуре и инфраструктуре. Не менее важны знания о коммерческом договоре, его структуре; правилах заключения, изменения и расторжения; условиях договора, в том числе условия о качестве Т, условиях ассортимента, комплектности и комплекта Т, его упаковки и маркировки; способах обеспечения исполнения и прекращения обязательств. Выпускник по специальности 080401 "Товароведение и экспертиза товаров" осуществляет заключение договоров и контроль за выполнением договорных обязательств, поступлением и реализацией фондов на сырье, материалы, в подготовке данных на составление претензий на поставки некачественных товарно-материальных ценностей и ответов на претензии заказчиков. Контролирует наличие материальных ресурсов и готовой продукции на складах. Осуществляет связь с поставщиками и потребителями, оформляет документы на отгрузку продукции в соответствии с планом. В необходимых случаях ведет розыск не поступивших грузов. Оформляет необходимые документы, связанные с поставкой

и реализацией продукции, составляет отчетность по установленной форме.

Важным моментом подготовки товароведов-экспертов следует рассматривать изучение правового регулирования инфраструктуры ТР, маркетинговой, рекламной и информационной деятельности, финансовых услуг на ТР.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ВНУТРЕННИХ БОЛЕЗНЕЙ

Оленко Е.С., Папшицкая Н.Ю.,
Сулковская Л.С.

*Кафедра преподавания внутренних болезней
ГОУ ВПО Саратовский государственный
медицинский университет Росздрава.
г. Саратов, Россия.*

Несмотря на развитие лабораторно-инструментальной диагностики, сбор жалоб и анамнеза не потеряли своей актуальности и в настоящие дни. Искусство беседы с больным заключается в том, что в относительно короткое время, без применения дорогостоящих методов обследования, правильно диагностировать болезнь или выстроить линию рационального диагностического поиска. Следует заметить, что эффективная форма профессионального общения с больным доступна лишь клиницисту с практическим опытом, обеспечивающим врачу качества интуитивного психолога. Известно, что молодые доктора не всегда находят нужным тратить время на доверительную беседу с больным. Вместе с тем успех на профессиональном медицинском поприще определяется не столько уровнем специальных знаний, сколько личностными качествами медика, в частности, способностью к состраданию, сопереживанию с пациентом, умением вселить уверенность в успешном исходе лечения и множеством других характерологических особенностей врача.

На нашей кафедре особое внимание уделяется обучению искусству общения с больным. Перед студентами ставится задача, расположить к себе больного, вызвать его на откровенный диалог в стиле взаимного знакомства, а не допроса.

Воздействие личности врача на больного начинается с первого момента общения с пациентом. В начале беседы желательно достичь взаимопонимания, без которого невозможен дальнейший плодотворный разговор. Для этого основной целью предварительного разговора является оценка индивидуально-психологических особенностей пациента с помощью психологического тестирования. Следует заметить, что любое страдание, телесное или душевное, оказывает на личность патологическое воздействие, способствующее формированию внутриличностного конфликта и социальной отчужденности, что затрудняет общение с больным. Пациенты зачас-