

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Государственное и муниципальное управление,
внешнеэкономическая деятельность и менеджмент»

УТВЕРЖДАЮ:
Проректор по образовательной и
международной деятельности
_____ / А.А. Кирсанкин /
« ____ » _____ 2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины
ОСНОВЫ
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета
38.05.02 – Таможенное дело

Направленность: «Организация внешнеэкономической деятельности»

Форма обучения: очная, заочная

Курган 2025

Рабочая программа дисциплины «Основы коммерческой деятельности» составлена в соответствии с учебными планами по программе специалитета «Таможенное дело» (Организация внешнеэкономической деятельности), утвержденными:

- для очной формы обучения «27» июня 2025 года;
- для заочной формы обучения «27» июня 2025 года.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры «Государственное и муниципальное управление, внешнеэкономическая деятельность и менеджмент» «01 сентября 2025 года, протокол № 1.

Рабочую программу составил
к.э.н., доцент

Л.А. ПАКЛИНА

Согласовано:

Заведующий кафедрой
«Государственное и муниципальное
управление, внешнеэкономическая
деятельность и менеджмент»
д.э.н., доцент

О.Е. ВАСИЛЬЕВА

Специалист по учебно-методической работе
учебно-методического отдела

Г.В. КАЗАНКОВА

Начальник
Управления образовательной деятельности

И.В. ГРИГОРЕНКО

1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 5 зачетных единиц трудоемкости (180 академических часа)

Очная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		5
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов в том числе:	56	56
Лекции	24	24
Практические занятия	32	32
Самостоятельная работа, всего часов в том числе:	124	124
Подготовка к экзамену	27	27
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	97	97
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	180	180

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		5
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов в том числе:	14	14
Лекции	6	6
Практические занятия	8	8
Самостоятельная работа, всего часов в том числе:	166	166
Подготовка к экзамену	27	27
Контрольная работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	121	121
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоемкость дисциплины и трудоемкость по семестрам, часов	180	180

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» включена в формируемую участниками образовательных отношений как часть дисциплин Блока 1 дисциплина по выбору.

Изучение дисциплины базируется на результатах обучения, сформированных при изучении следующих дисциплин: Экономическая теория, Мировая экономика международные экономические отношения.

Результаты обучения по дисциплине необходимы как предшествующей для изучения следующих дисциплин учебного плана специальности 38.05.02 «Таможенное дело»: Анализ деятельности участников внешнеэкономической деятельности.

Требования к входным знаниям, умениям, навыкам и компетенциям:

- знать базовые положения экономической теории, применять их с учётом особенностей рыночной экономики;
- уметь использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- владеть навыками экономического анализа;
- ОПК-1 (способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономики для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности); ОПК-4 (способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности).

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Целью освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» является овладение обучающимися данной специальности системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

Задачами дисциплины являются ознакомление обучающихся с основными концепциями и технологиями организации коммерческой деятельности; формирование у обучающихся знаний, умений организации коммерческой деятельности в современных производственных, торговых, экспертных организациях, которые позволят иметь системное представление о механизме и особенностях осуществления коммерческой деятельности, использовать характеристику организационно-технологической специфики отдельных аспектов коммерческой деятельности, выявлять и оценивать факторы, обеспечивающие эффективную коммерческую деятельность, анализировать вопросы организации хозяйственных связей, ассортиментной политики, регулировать величины товарных запасов и другие аспекты коммерческой деятельности.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- владеть методикой расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов (ПК-37).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен (для ПК-37):

знать: методику расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов;

уметь: проводить расчет показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов;

владеть: навыками проведения расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов.

Индикаторы и дескрипторы части соответствующей компетенции, формируемой в процессе изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности», оцениваются при помощи оценочных средств.

Планируемые результаты обучения по дисциплине
«Основы коммерческой деятельности», индикаторы достижения компетенций
ПК-37, перечень оценочных средств

№ п/п	Код индикатора достижения компетенции	Наименование индикатора достижения компетенции	Код планируемого результата обучения	Планируемые результаты обучения	Наименование оценочных средств
1.	ИД-1 _{ПК-37}	Знать: методику расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	З (ИД-1 _{ПК-37})	Знает: методику расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	Практические задания. Задания текущего и рубежного контролей
2.	ИД-2 _{ПК-37}	Уметь: проводить расчет показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	У (ИД-2 _{ПК-37})	Умеет: проводить расчет показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	Практические задания. Задания текущего и рубежного контролей
3.	ИД-3 _{ПК-37}	Владеть: навыками проведения расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	В (ИД-3 _{ПК-37})	Владеет: навыками проведения расчета показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов	Практические задания. Задания текущего и рубежного контролей

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Рубеж	Номер раздела, темы	Наименование раздела, Темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
			Лекции	Практич. занятия
Рубеж 1	1	Введение. Сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности	6	4
	2	Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности	2	2
	3	Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам товаров. Организаторы оптового товарооборота	2	4
	4	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	2	4
	5	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций	2	2
		Рубежный контроль № 1	-	2
Рубеж 2	6	Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности	2	2
	7	Франчайзинг, лизинг и факторинг в коммерческой деятельности	2	2
	8	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	2	2
	9	Коммерческая информация и способы ее защиты. Товарные знаки в коммерческой деятельности	2	2
	10	Эффект и эффективность коммерческой деятельности	2	4
		Рубежный контроль № 2	-	2
Всего:			24	32

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, Темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
		Лекции	Практич. занятия
1	Введение. Сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности	4	-
2	Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности	-	1
3	Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам товаров. Организаторы оптового товарооборота	-	1
4	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	-	1
5	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций	-	1
6	Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности	-	1
7	Франчайзинг, лизинг и факторинг в коммерческой деятельности	-	1
8	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	-	1
9	Коммерческая информация и способы ее защиты. Товарные знаки в коммерческой деятельности	-	1
10	Эффект и эффективность коммерческой деятельности	2	-
	Всего:	6	8

4.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Введение. Сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Понятие коммерческой деятельности. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности.

Тема 2. Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения. Основные статьи хозяйственных договоров.

Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности. Организация наличных и безналичных расчетов.

Тема 3. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам товаров. Организаторы оптового товарооборота

Содержание и организация закупочной работы. Договоры оптовых закупок. Этапы выбора поставщика. Приемка товара.

Оптовая торговля. Классификация оптовых предприятий и организаций. Формы и методы оптовой продажи.

Организация торговли на выставках-ярмарках. Организация работы оптовых продовольственных рынков. Организация биржевой торговли. Организация торговли на аукционах.

Тема 4. Коммерческая работа по розничной продаже товаров

Розничная торговля, ее классификация и структура. Оперативные процессы в предприятиях розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Стимулирование розничных продаж.

Тема 5. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций

Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеэкономических операций. Международные торговые организации.

Коммерческая деятельность в таможенной сфере.

Тема 6. Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности

Понятие и классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческие риски. Пути снижения коммерческих рисков.

Тема 7. Франчайзинг, лизинг и факторинг в коммерческой деятельности

Сущность, виды и формы франчайзинга. Сущность, функции, формы и виды лизинга. Преимущества и недостатки. Перспективы развития лизинга. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций в коммерческой деятельности.

Тема 8. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности

Роль транспорта в коммерческой деятельности. Виды транспорта для осуществления коммерческих перевозок. Тара, ее классификация и использование в коммерческой деятельности.

Тема 9. Коммерческая информация и способы ее защиты. Товарные знаки в коммерческой деятельности

Понятие и назначение коммерческой информации. Мероприятия по защите коммерческой информации. Коммерческая тайна. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Товарные знаки: понятие, регистрация. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.

Тема 10. Эффект и эффективность коммерческой деятельности

Показатели эффекта и эффективности коммерческой деятельности. Товарооборот. Доходы и расходы коммерческой деятельности. Прибыль от коммерческой деятельности и факторы, ее определяющие.

Показатели, отражающие результативность деятельности таможенных органов.

4.3. Практические занятия

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Наименование практического занятия	Норматив времени, час.	
			ОФО	ЗФО
1	Введение. Сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности	<p>1. Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятие коммерческой деятельности; - необходимые условия осуществления коммерческой деятельности; - факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности; - субъекты и объекты коммерческой деятельности; - организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности; - государственное и международное регулирование коммерческой деятельности. <p>2. Практические задания по теме</p>	4	-
2	Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности	<p>Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сущность и порядок регулирования хозяйственных связей; - договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения; - основные статьи хозяйственных договоров; - сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности; - организация наличных и безналичных расчетов. <p>2. Практическое задание по теме</p>	2	1
3	Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам товаров. Организаторы оптового товарооборота	<p>1. Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание и организация закупочной работы; - договоры оптовых закупок; - этапы выбора поставщика; - приемка товара. - оптовая торговля: классификация, формы и методы оптовой продажи; - организация торговли на выставках-ярмарках; - организация работы оптовых продовольственных рынков; - организация биржевой торговли; - организация торговли на аукционах. <p>2. Практические задания по теме</p>	4	1

4	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	1. Учебная дискуссия: - розничная торговля, ее классификация и структура; - оперативные процессы в предприятиях розничной торговли; - формы розничной продажи товаров; - стимулирование розничных продаж. 2. Практические задания по теме	4	1
5	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций	1. Учебная дискуссия: - понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеэкономических операций; - международные торговые организации; - коммерческая деятельность в таможенной сфере. 2. Практические задания по теме	2	1
Рубежный контроль №1			2	-
6	Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности	1. Учебная дискуссия: - понятие и классификация коммерческих рисков; - основные факторы, влияющие на коммерческие риски; - пути снижения коммерческих рисков. 2. Практические задания по теме	2	1
7	Франчайзинг, лизинг и факторинг в коммерческой деятельности	1. Учебная дискуссия: - сущность, виды и формы франчайзинга; - сущность, функции, формы и виды лизинга; - преимущества и недостатки; - перспективы развития лизинга; - понятие, принципы и характеристика факторинговых операций в коммерческой деятельности. 2. Практические задания по теме	2	1
8	Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	1. Учебная дискуссия: - роль транспорта в коммерческой деятельности; - виды транспорта для осуществления коммерческих перевозок; - тара, ее классификация и использование в коммерческой деятельности. 2. Практические задание по теме	2	1

9	Коммерческая информация и способы ее защиты. Товарные знаки в коммерческой деятельности	1. Учебная дискуссия: - понятие и назначение коммерческой информации; - мероприятия по защите коммерческой информации; - коммерческая тайна; - ответственность за нарушение коммерческой тайны; - товарные знаки: понятие, регистрация; - передача и прекращение правовой охраны товарного знака. 2. Практические задания по теме	2	1
10	Эффект и эффективность коммерческой деятельности	1. Учебная дискуссия: - показатели эффекта и эффективности коммерческой деятельности; - товарооборот; - доходы и расходы коммерческой деятельности; - прибыль от коммерческой деятельности и факторы, ее определяющие; - показатели, отражающие результативность деятельности таможенных органов. 2. Практические задания по теме	4	-
Рубежный контроль № 2			2	-
Всего:			32	8

4.4. Контрольная работа

(для обучающихся заочной формы обучения)

Контрольная работа посвящена расширению теоретических знаний обучающихся и привитию необходимых навыков проведения расчетов по управлению производством, а также активизации творческого подхода к анализу факторов, влияющих на эффективность управленческих решений в области организации и планирования автоматизированных производств в соответствии с методическими указаниями, указанными в разделе 8.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ОБУЧАЮЩИМСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При прослушивании лекций рекомендуется в конспекте отмечать все важные моменты, на которых заостряет внимание преподаватель, в частности те, которые направлены на качественное выполнение соответствующего практического задания.

Залогом качественного выполнения практических занятий является самостоятельная подготовка к ним накануне путем повторения материалов лекций.

Рекомендуется подготовить вопросы по неясным моментам и обсудить их с преподавателем в начале практических занятий.

Преподавателем запланировано применение на практических занятиях технологий коллективного взаимодействия, разбора конкретных ситуаций. Поэтому приветствуется групповой метод выполнения практических занятий, а также взаимооценка и обсуждение результатов выполнения практических занятий.

Часть практических занятий может быть выполнена с использованием таких программных продуктов. Рекомендуется повторить навыки использования указанных программ.

Для текущего контроля успеваемости по очной форме обучения преподавателем используется балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности. Поэтому настоятельно рекомендуется тщательно прорабатывать материал дисциплины при самостоятельной работе, участвовать во всех формах обсуждения и взаимодействия, как на лекциях, так и на практических занятиях в целях лучшего освоения материала и получения высокой оценки по результатам освоения дисциплины.

Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение тем дисциплины (подготовка конспектов (презентаций)), подготовку к практическим занятиям, к рубежным контролям (для очной формы обучения), выполнение контрольной работы (для ЗФО), подготовку к экзамену.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:

Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.	
	ОФО	ЗФО
Самостоятельное изучение тем дисциплины:	37	105
Тема 1. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	4	12
Тема 2. Исследование товарных рынков	4	12
Тема 3. Мерчендайзинг как элемент коммерческой деятельности предприятия	4	12
Тема 4. Особенности организации электронной торговли	10	32
Тема 5. Цифровые технологии в коммерческой деятельности	15	37
Подготовка к практическим занятиям (по 4 часа на каждое практическое занятие)	56	16
Подготовка к рубежным контролям (для очной формы обучения) (по 2 часа на каждый рубежный контроль)	4	-
Выполнение контрольной работы	-	18
Подготовка к экзамену	27	27
Всего:	124	166

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1. Перечень оценочных средств

1. Балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности обучающихся в КГУ (для очной формы обучения).
2. Банк заданий к рубежным контролям № 1, № 2 (для очной формы обучения).
3. Задания к практическим работам.
4. Банк заданий к экзамену.
- 5 Контрольная работа (для ЗФО).

6.2. Система балльно-рейтинговой оценки работы обучающихся по дисциплине

Очная форма обучения

№	Наименование	Содержание						
1	Распределение баллов за семестры по видам учебной работы, сроки сдачи учебной работы (доводятся до сведения обучающихся на первом учебном занятии)	Распределение баллов в 5 семестре						
		Вид учебной работы:	Посещение лекций	Активность работы на практических занятиях	Рубежный контроль № 1 (тестирование)	Рубежный контроль № 2 (тестирование)	Конспект, презентация	Экзамен
		Балльная оценка:	До 12 баллов	До 28 баллов	Максимум 10 баллов в зависимости от результата	Максимум 10 баллов в зависимости от результата	До 10 баллов	30 баллов
		Примечания:	12 лекций по 1 баллу	До 2,0 баллов (2,0 балла*14 занятий)	На 8-й неделе	На 15-й неделе	До 2 баллов за конспект (5 конспектов по 2 балла)	
2	Критерий пересчета баллов в традиционную оценку по итогам работы в семестре и зачета	60 и менее баллов – неудовлетворительно; 61...73 – удовлетворительно; 74... 90 – хорошо; 91...100 – отлично						

3	Критерии допуска к промежуточной аттестации, возможности получения автоматического зачета (экзаменационной оценки) по дисциплине, возможность получения бонусных баллов	<p>Для допуска к промежуточной аттестации по дисциплине за семестр обучающийся должен набрать по итогам текущего и рубежного контролей не менее 51 балла. В случае если обучающийся набрал менее 51 балла, то к аттестационным испытаниям он не допускается.</p> <p>Для получения экзамена без проведения процедуры промежуточной аттестации обучающемуся необходимо набрать в ходе текущего и рубежных контролей не менее 61 балла. В этом случае итог балльной оценки, получаемой обучающимся, определяется по количеству баллов, набранных им в ходе текущего и рубежных контролей. При этом, на усмотрение преподавателя, балльная оценка обучающегося может быть повышена за счет получения дополнительных баллов за академическую активность.</p> <p>Обучающийся, имеющий право на получение оценки без проведения процедуры промежуточной аттестации, может повысить ее путем сдачи аттестационного испытания. В случае получения обучающимся на аттестационном испытании 0 баллов итог балльной оценки по дисциплине не снижается.</p> <p>За академическую активность в ходе освоения дисциплины, участие в учебной, научно-исследовательской, спортивной, культурно-творческой и общественной деятельности обучающегося могут быть начислены дополнительные баллы. Максимальное количество дополнительных баллов за академическую активность составляет 30.</p> <p>Основанием для получения дополнительных баллов являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выполнение дополнительных заданий по дисциплине; дополнительные баллы начисляются преподавателем; - участие в течение семестра в учебной, научно-исследовательской, спортивной, культурно-творческой и общественной деятельности КГУ.
4	Формы и виды учебной работы для неуспевающих (восстановившихся на курсе обучения) обучающихся для получения недостающих баллов в конце семестра	<p>В случае если к промежуточной аттестации (экзамену) набрана сумма менее 51 балла, обучающемуся необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра.</p> <p>Ликвидация академических задолженностей, возникших из-за разности в учебных планах при переводе или восстановлении, проводится путем выполнения дополнительных заданий, форма и объем которых определяется преподавателем.</p>

6.3. Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Рубежный контроль № 1 проводится в форме письменного тестирования. Варианты тестовых заданий состоят из 10 вопросов. Каждое правильно выполненное тестовое задание оценивается в 1,0 баллу ($1,0 \text{ балл} \times 10 \text{ заданий} = 10 \text{ баллов}$). На тестирование при рубежном контроле № 1 обучающихся отводится время не менее 45 минут.

Рубежный контроль № 2 проводится в форме письменного тестирования. Варианты тестовых заданий состоят из 10 вопросов. Каждое правильно выполненное тестовое задание оценивается в 1,0 баллу ($1,0 \text{ балл} \times 10 \text{ заданий} = 10 \text{ баллов}$). На тестирование при рубежном контроле № 2 обучающихся отводится время не менее 45 минут.

Преподаватель оценивает выполнение рубежных контролей в баллах у каждого студента по количеству правильных ответов и заносит в ведомость

учета текущей успеваемости.

Экзамен проводится в форме тестирования. Варианты тестовых заданий состоят из 30 вопросов. Каждый вопрос оценивается в 1 балл. Время, отводимое обучающимся на сдачу экзамена, составляет не менее 45 минут.

Результаты экзамена заносятся преподавателем в экзаменационную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день экзамена, а также выставляются в зачетную книжку обучающегося.

6.4. Примеры оценочных средств для рубежных контролей и экзамена

Примерные тестовые задания для рубежного контроля № 1 по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»

1. Основное преимущество прямых связей в оптовой торговле:
 - а) сокращение частоты поставок товаров;
 - б) объемы поставок товаров в соответствии с покупательским спросом;
 - в) высокие складские издержки;
 - г) установление конкурентных цен закупки и продажи товаров.
2. Деятельность банков по исполнению коммерческих сделок:
 - а) консультирование по вопросам эффективного вложения средств;
 - б) расчетно-кассовые операции по оплате товаров;
 - в) финансовое участие в развитии коммерческих предприятий;
 - г) предоставление кредитов под покупку товаров.
3. Объекты коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:
 - а) здания и сооружения;
 - б) машины;
 - в) сырье, материалы;
 - г) полуфабрикаты;
 - д) технологическое оборудование, приборы.
4. К коммерческим процессам относятся:
 - а) погрузка и разгрузка товаров;
 - б) хранение товаров;
 - в) изучение и прогнозирование спроса;
 - г) подсортировка товаров;
 - д) заключение договоров на поставку товаров;
 - е) рекламно-информационная работа.

Примерные тестовые задания для рубежного контроля № 2 по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»

1. Основным способ регулирования отношений, влияющих на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации:
 - а) развитие товарных рынков;
 - б) государственный контроль правил продажи товаров;
 - в) поддержка предпринимательства;
 - г) недопустимость форм недобросовестной конкуренции.

2. Суть аукционной торговли:
 - а) периодически действующие рынки с целью заключения сделок по выставленным образцам;
 - б) способ закупки товаров, размещение заказов и выдачи подря-
дов;
 - в) продажа товаров с индивидуальными свойствами.

3. Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров:
 - а) установление хозяйственных связей с поставщиками товаров;
 - б) рекламно-информационная деятельность;
 - в) организация и технология оптовой продажи товаров;
 - г) нахождение оптовых покупателей товаров;
 - д) организация учета и контроля выполнения договоров с покупателями.

4. Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется:
 - а) от поставщика-изготовителя;
 - б) непосредственно в магазины;
 - в) поставщиком без завоза товаров на свои склады.

Примерные контрольные вопросы для проведения промежуточной аттестации (экзамена) по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Необходимые условия осуществления коммерческой деятельности.
3. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.
4. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
5. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности.
6. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности.
7. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
8. Договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения.
9. Основные статьи хозяйственных договоров.

10. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности.
11. Организация наличных и безналичных расчетов.
12. Содержание и организация закупочной работы.
13. Договоры оптовых закупок.
14. Этапы выбора поставщика. Приемка товара.
15. Оптовая торговля.
16. Классификация оптовых предприятий и организаций.
17. Формы и методы оптовой продажи.
18. Организация торговли на выставках-ярмарках.
19. Организация работы оптовых продовольственных рынков.
20. Организация биржевой торговли.
21. Организация торговли на аукционах.
22. Розничная торговля, ее классификация и структура.
23. Оперативные процессы в предприятиях розничной торговли.
24. Формы розничной продажи товаров.
25. Стимулирование розничных продаж.
26. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеэкономических операций.
27. Международные торговые организации.
28. Коммерческая деятельность в таможенной сфере.
29. Понятие и классификация коммерческих рисков.
30. Основные факторы, влияющие на коммерческие риски.
31. Пути снижения коммерческих рисков.
32. Сущность, виды и формы франчайзинга.
33. Сущность, функции, формы и виды лизинга.
34. Преимущества и недостатки.
35. Перспективы развития лизинга.
36. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций в коммерческой деятельности.
37. Роль транспорта в коммерческой деятельности.
38. Виды транспорта для осуществления коммерческих перевозок.
39. Тара, ее классификация и использование в коммерческой деятельности.
40. Понятие и назначение коммерческой информации.
41. Мероприятия по защите коммерческой информации.
42. Коммерческая тайна.
43. Ответственность за нарушение коммерческой тайны.
44. Товарные знаки: понятие, регистрация.
45. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака.
46. Показатели эффекта и эффективности коммерческой деятельности.
47. Товарооборот.
48. Доходы и расходы коммерческой деятельности.
49. Прибыль от коммерческой деятельности и факторы, ее определяющие.
50. Показатели, отражающие результативность деятельности таможенных органов.

**Примерные тестовые задания
для проведения промежуточной аттестации (экзамена)
по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»**

1. Объекты коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:
 - а) здания и сооружения;
 - б) машины;
 - в) сырье, материалы;
 - г) полуфабрикаты;
 - д) технологическое оборудование, приборы.

2. К коммерческим процессам относятся:
 - а) погрузка и разгрузка товаров;
 - б) хранение товаров;
 - в) изучение и прогнозирование спроса;
 - г) подсортировка товаров;
 - д) заключение договоров на поставку товаров;
 - е) рекламно-информационная работа.

3. Основной способ регулирования отношений, влияющих на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации:
 - а) развитие товарных рынков;
 - б) государственный контроль правил продажи товаров;
 - в) поддержка предпринимательства;
 - г) недопустимость форм недобросовестной конкуренции.

4. Суть аукционной торговли:
 - а) периодически действующие рынки с целью заключения сделок по выставленным образцам;
 - б) способ закупки товаров, размещение заказов и выдачи подрядов;
 - в) продажа товаров с индивидуальными свойствами.

6.5. Фонд оценочных средств

Полный банк заданий для текущего, рубежных контролей и промежуточной аттестации по дисциплине, показатели, критерии, шкалы оценивания компетенций, методические материалы, определяющие процедуры оценивания образовательных результатов, приведены в учебно-методическом комплексе дисциплины.

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

7.1. Основная учебная литература

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. - 384 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

3. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

7.2. Дополнительная учебная литература

1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

2. Маркетинг коммерции. Практикум: Учебное пособие / И.М. Синяева, Г.М. Мишулин, М.А. Фойгель, Х.А. Константиныди; Под ред. проф. И.М. Синяевой - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 184 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

3. Маскаева, А. И. Биржа и биржевое дело : учебное пособие / А.И. Маскаева, Н.Н. Туманова. — Москва : ИНФРА-М, 2019.— 118 с. - Доступ из ЭБС «Znanium.com».

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Паклина Л.А. Методические указания к проведению практических занятий и выполнению самостоятельной работы для обучающихся специальности 38.05.02 «Таможенное дело (направленность «Организация внешнеэкономической деятельности»)» [На правах рукописи].

9. РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1 www.consultant.ru – Справочно-правовая система КонсультантПлюс
- 2 <http://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант Плюс
- 3 www.nalog.ru – Официальный сайт Федеральной налоговой службы
- 4 <http://www.economy.gov.ru> - Министерство экономического развития и торговли РФ
- 5 [http:// www. nta – rus. ru](http://www.nta-rus.ru) – Национальная торговая ассоциация;
- 1 [eLibrary.ru http://elibrary.ru/defaultx.asp](http://elibrary.ru/defaultx.asp) - Научная электронная библиотека
- 2 <http://www.studentlibrary.ru> – ЭБС «Консультант студента»
- 3 <http://znanium.com> – ЭБС «Znanium.com»

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение по реализации дисциплины осуществляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данной образовательной программе

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

1. ЭБС «Лань»
2. ЭБС «Консультант студента»
3. ЭБС «Znanium.com»
4. «Гарант» - справочно-правовая система

12. ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИ- СТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

При использовании электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (далее ЭО и ДОТ) занятия полностью или частично проводятся в режиме онлайн. Объем дисциплины и распределение нагрузки по видам работ соответствует п.4.1. Распределение баллов соответствует п. 6.2 либо может быть изменено в соответствии с решением кафедры, в случае перехода на ЭО и ДОТ в процессе обучения. Решение кафедры об используемых технологиях и системе оценивания достижений обучающихся принимается с учетом мнения ведущего преподавателя и доводится до обучающихся.

**Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Основы коммерческой деятельности»**

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета

38.05.02 – Таможенное дело

Направленность: «Организация внешнеэкономической деятельности»

Трудоемкость дисциплины: 5 ЗЕ (180 академических часов).

Семестр: 5 семестр (ОФО, ЗФО).

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Содержание дисциплины

Введение. Сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам товаров. Организаторы оптового товарооборота. Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций. Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности. Франчайзинг, лизинг и факторинг в коммерческой деятельности. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности. Коммерческая информация и способы ее защиты. Товарные знаки в коммерческой деятельности. Эффект и эффективность коммерческой деятельности.

ЛИСТ
регистрации изменений (дополнений) в рабочую программу
учебной дисциплины
«Основы коммерческой деятельности»

Изменения / дополнения в рабочую программу
на 20__ / 20__ учебный год:

Ответственный преподаватель _____ / Ф.И.О. /

Изменения утверждены на заседании кафедры «__» _____ 20__ г.,
Протокол № ____

Заведующий кафедрой _____ «__» _____ 20__ г.

Изменения / дополнения в рабочую программу
на 20__ / 20__ учебный год:

Ответственный преподаватель _____ / Ф.И.О. /

Изменения утверждены на заседании кафедры «__» _____ 20__ г.,
Протокол № ____

Заведующий кафедрой _____ «__» _____ 20__ г.