

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:
Первый проректор
/ Т.Р. ЗМЫЗГОВА /
31 августа 2023 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 2023

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 «30» июня 2023 года;
- для заочной формы обучения «30» июня 2023 года.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры «Государственное и муниципальное управление, внешнеэкономическая деятельность и менеджмент» «30 августа 2023 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	56	56
в том числе:		
Лекции	24	24
Практические занятия	32	32
Самостоятельная работа, всего часов	124	124
в том числе:		
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	14	14
в том числе:		
Лекции	6	6
Практические занятия	8	8
Самостоятельная работа, всего часов	166	166
в том числе:		
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 экономик 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 студентами 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:

- сущность, содержание, субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности;
- основы государственного регулирования коммерческой деятельности;
- формы и методы расчетов в коммерческой деятельности;
- виды коммерческих рисков и способы их уменьшения;
- основы франчайзинга, лизинга и факторинга в коммерческой деятельности;
- основы транспортно-экспедиционного обслуживания коммерческой деятельности;
- сущность и виды коммерческой информации и способы ее защиты;

уметь:

- проводить расчеты показателей, отражающих результативность деятельности таможенных органов;
- проводить оценку показателей эффекта и эффективности коммерческой деятельности;

владеть:

- знаниями в области организации коммерческой работы по оптовым закупкам и продажам товаров;
- знаниями в области организации коммерческой работы по розничной продаже товаров;
- знаниями в области коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций
- знаниями в области страхования коммерческой деятельности.

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 самооценка 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						
		Распределение баллов в 5 семестре						
1	Распределение баллов за семестры по видам учебной работы, сроки сдачи учебной работы (доводятся до сведения обучающихся на первом учебном занятии)	Вид учебной работы:	Посещения 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 обучающемуся 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) магистрантов 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 балл × 10 заданий = 10 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 балл × 10 заданий = 10 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 способом 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 подрядов;
 - 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 подря-дов;
 - 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> – Национальная торговая ассоциация;
- 1 [eLibrary.ru](http://elibrary.ru) <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 ДИСТАНЦИОННЫХ 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.