

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

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»



УТВЕРЖДАЮ:  
Первый проректор  
/ Т.Р. ЗМЫЗГОВА /  
«01» сентября 2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины  
**ОСНОВЫ**  
**КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

образовательной программы высшего образования –  
программы специалитета  
**38.05.02 – Таможенное дело**  
Специализация «Организация внешнеэкономической деятельности»

Форма обучения: очная, заочная

Курган 2021



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» августа 2021 года;
- для заочной формы обучения «30» августа 2021 года.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг» «31» августа 2021 года, протокол № 1.

Рабочую программу составил  
к.э.н., доцент



Л.А. ПАКЛИНА

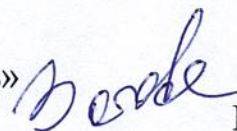
Согласовано:

Заведующий кафедрой  
«Менеджмент и маркетинг»  
к.э.н., доцент



З.Н. ВАРЛАМОВА

Заведующий кафедрой  
«Учет и внешнеэкономическая деятельность»  
доцент, к.э.н.



Н.Н. ЗОТОВА

Специалист по учебно-методической работе  
Учебно-методического отдела



Г.В. КАЗАНКОВА

Начальник  
Управления образовательной деятельности



С.Н. СИНИЦЫН



## 1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 5 зачетных единиц трудоемкости (180 академических часа)

### Очная форма обучения

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

### Заочная форма обучения

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



## **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 студентов с основными концепциями и технологиями организации коммерческой деятельности; формирование у студентов 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
<b>Всего:</b>			<b>24</b>	<b>32</b>



## 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	-
	<b>Всего:</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

### 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 защи-



те 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	1. Учебная дискуссия: - 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.  2. Практические задания по теме	4	-
2	Организация хозяйственных связей. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности	Учебная дискуссия: - 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. 2. Практическое задание по теме	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"> <li>- содержание и организация закупочной работы;</li> <li>- договоры оптовых закупок;</li> <li>- этапы выбора поставщика;</li> <li>- приемка товара.</li> <li>- оптовая торговля: классификация, формы и методы оптовой продажи;</li> <li>- организация торговли на выставках-ярмарках;</li> <li>- организация работы оптовых продовольственных рынков;</li> <li>- организация биржевой торговли;</li> <li>- организация торговли на аукционах.</li> </ul> <p>2. Практические задания по теме</p>	4	1
4	Коммерческая работа по розничной продаже товаров	<p>1. Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- розничная торговля, ее классификация и структура;</li> <li>- оперативные процессы в предприятиях розничной торговли;</li> <li>- формы розничной продажи товаров;</li> <li>- стимулирование розничных продаж.</li> </ul> <p>2. Практические задания по теме</p>	4	1
5	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций	<p>1. Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеэкономических операций;</li> <li>- международные торговые организации;</li> <li>- коммерческая деятельность в таможенной сфере.</li> </ul> <p>2. Практические задания по теме</p>	2	1
Рубежный контроль №1			2	-
6	Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности	<p>1. Учебная дискуссия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие и классификация коммерческих рисков;</li> <li>- основные факторы, влияющие на коммерческие риски;</li> <li>- пути снижения коммерческих рисков.</li> </ul> <p>2. Практические задания по теме</p>	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	-
<b>Всего:</b>			<b>32</b>	<b>8</b>



#### **4.4. Контрольная работа**

(для обучающихся заочной формы обучения)

Контрольная работа посвящена рассмотрению теоретического вопроса по курсу и решению практической задачи в соответствии с вариантом согласно методическим рекомендациям, указанным 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 контрольных работ для заочной формы обучения, подготовку к экзамену.

Рекомендуемая трудоемкость самостоятельной работы представлена в таблице:



## Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоемкость, акад. час.	
	ОФО	ЗФО
<b>Самостоятельное изучение тем дисциплины:</b>	<b>37</b>	<b>105</b>
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
<b>Подготовка к практическим занятиям</b> (по 4 часа на каждое практическое занятие)	<b>56</b>	<b>16</b>
<b>Подготовка к рубежным контролям</b> (для очной формы обучения) (по 2 часа на каждый рубежный контроль)	<b>4</b>	<b>-</b>
<b>Выполнение контрольной работы</b>	<b>-</b>	<b>18</b>
<b>Подготовка к экзамену</b>	<b>27</b>	<b>27</b>
<b>Всего:</b>	<b>124</b>	<b>166</b>

## 6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 6.1. Перечень оценочных средств

1. Балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности студентов 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 студентов по дисциплине

### Очная форма обучения

№	Наименование	Содержание						
		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
1	Распределение баллов за семестры по видам учебной работы, сроки сдачи учебной работы (доводятся до сведения студентов на первом учебном занятии)	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	Для допуска к промежуточной аттестации (экзамену) студент должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 50 баллов и должен выполнить все практические работы и контрольную работу (для ЗФО). Для получения экзамена «автоматически» с оценкой «удовлетворительно» студенту необходимо набрать 68 баллов. По согласованию с преподавателем студенту, набравшему 68 баллов, могут быть добавлены дополнительные (бонусные) баллы за активное участие в научной и методической работе, оригинальность принятых решений в ходе выполнения практических заданий, за участие в значимых учебных мероприятиях и выставлена оценка «хорошо» или «отлично» автоматически.						



4	<p>Формы и виды учебной работы для неуспевающих (восстановившихся на курсе обучения) магистрантов для получения недостающих баллов в конце семестра</p>	<p>В случае если к промежуточной аттестации набрана сумма менее 50 баллов, студенту необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра. При этом необходимо проработать материал всех пропущенных практических занятий.</p> <p>Формы дополнительных заданий (назначаются преподавателем):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выполнение и защита отчетов по пропущенным лекциям и практическим занятиям (1...5 баллов);</li> <li>- подготовка доклада и защита по темам самостоятельной работы (1...5 баллов).</li> </ul> <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 студенту 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 студенту 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 студенту 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 студента.

### 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. 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.

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 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 студентов 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](http://www.consultant.ru) – Справочно-правовая система КонсультантПлюс
- 2 <http://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант Плюс
- 3 [www.nalog.ru](http://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. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ**

При чтении лекций могут использоваться слайдовые презентации.

Минимальные требования к операционной системе и программному обеспечению компьютера, используемого при показе слайдовых презентаций.

## **11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Компьютерный класс или мультимедийное оборудование (переносной персональный компьютер, мультимедийный проектор, мультимедийный экран).

## **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**  
Специальность «Организация внешнеэкономической  
деятельности предприятия»

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.