


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
экономики, маркетинга и коммерции


21.03.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.06.01 Коммерческая деятельность

- 1. Шифр и наименование специальности:** 38.05.02 Таможенное дело
- 2. Направленность:** Таможенный менеджмент и таможенный контроль
- 3. Квалификация выпускника:** специалист таможенного дела
- 4. Форма образования:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** экономики, маркетинга и коммерции
- 6. Составители программы:** к.э.н., доц. Федюшина Е.А.
- 7. Рекомендована:** НМС экономического факультета протокол № 3 от 21.03.2024 г.
- 8. Учебный год:** 2026 / 2027 **Семестр:** 6

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование у обучающихся современного экономического мышления, комплексного понимания особенностей коммерческой деятельности и практическое освоение деятельности предприятий в складывающейся ситуации на потребительском рынке. В задачи изучения дисциплины входят:

- изучение сущности и содержания коммерческой деятельности;
- рассмотрение особенностей организации коммерческой деятельности в современных институциональных условиях России;
- освоение основ коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле;
- овладение методами оценки эффективности коммерческой деятельности;

- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: вариативная часть, дисциплина по выбору.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ПК-2.2	Определяет свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, использует основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	<p>Знать: свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС</p> <p>Уметь: пользоваться специальными источниками информации: Интернет-ресурсами, правовыми базами Гарант, Консультант + для определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации,</p> <p>Владеть: навыками определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации, использования основных правил интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС</p>

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час– 2/72

Форма промежуточной аттестации: зачет.

13. Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость	
	Всего	По семестрам
		6 семестр
Аудиторные занятия	44	44
в том числе: лекции	14	14
практические	30	30
лабораторные		
Самостоятельная работа	28	28
Форма промежуточной аттестации		
Итого:	72	72

13.1. Содержание дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
1. Лекции		
1.1	Основы коммерческой деятельности	<p>Понятие и сущность коммерции, ее роль в рыночной экономике. Коммерция и предпринимательство. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности, их цели и характеристика. Объекты коммерческой деятельности. Комплекс задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Функции коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности.</p> <p>Формы и основные характеристики этапов развития коммерческой деятельности в России.</p> <p>Основные задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Сущность электронной коммерции и ее место в развитии бизнеса.</p>

1.2	Государственное регулирование коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность.
1.3	Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности	<p>Понятие хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Система хозяйственных связей коммерции в рыночных условиях. Правовая база регулирования коммерческих взаимоотношений.</p> <p>Понятие сделок. Односторонние, двусторонние и многосторонние сделки. Договоры. Сделки в устной и письменной формах. Правовое регулирование сделок, договорное право. Права и обязанности участников договора в коммерческой сделке.</p> <p>Процесс заключения договора: этапы и оформление. Оферта как первый этап заключения договора. Акцепт как второй этап заключения договора. Исполнение договора.</p> <p>Исполнение договора. Санкции (неустойки) за неисполнение договорных условий.</p> <p>Понятие срока действия договора. Расторжение договора, его причины и следствия. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.</p> <p>Основные виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности (договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки, договор контрактации, договор мены, договор аренды, договор перевозки груза, договор транспортной экспедиции, кредитный договор, договор складского хранения, договор имущественного страхования, договор комиссии, агентский договор, договор коммерческой концессии, трудовой договор), и их краткая характеристика.</p> <p>Содержание договора купли-продажи: условия о товаре и его передаче, количество товара, ассортимент товаров, качество и комплектность товаров, тара и упаковка, обязанность покупателя принять товар, цена и оплата товара.</p>
1.4	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	<p>Понятие оптовой торговли. Значение и необходимость существования оптового торгового звена. Понятие оптовых торговых организаций. Виды и типы предприятий оптовой торговли. Задачи оптовых торговых организаций. Особенности экономического механизма функционирования оптовых торговых организаций.</p> <p>Закупочная работа – основа коммерческой деятельности в торговле. Характеристика операций работы по оптовым закупкам товаров.</p> <p>Понятие договора поставки. Правило об урегулировании разногласий при заключении договора поставки. Особенности договора поставки. Примерная структура договора поставки.</p> <p>Понятие ярмарок. Организация ярмарок и выставок. Классификация выставок и ярмарок по основным признакам: по географическому составу участников (экспонентов); по тематическому (отраслевому) признаку; по значимости мероприятия для экономики страны, области, города и т.п.; по территориальному признаку; по времени функционирования. Интернет-ярмарки и виртуальные выставки. Участники и посетители ярмарок. Роль ярмарочной и выставочной торговли в России. Формы товародвижения. Методы оптовой продажи товаров со складов.</p>
1.5	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	<p>Понятие розничной торговли. Основные направления работы предприятий розничной торговли: изучение и анализ спроса покупателей; формирование ассортимента товаров; управление товарными запасами; рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров; организация расчетов с покупателями и оказание им дополнительных услуг. Особенности договора розничной купли-продажи.</p> <p>Розничные торговые предприятия: понятие, функции. Магазины. Объекты мелко-розничной торговой сети (павильон, киоск, палатка, передвижные средства розвозной и разносной торговли – лоток, тележка, торговый автомат, автомагазин, автолавка, автофургон, автоцистерна). Классификация предприятий розничной торговли по признакам: вид торгового объекта, особенности объемно-планировочного решения здания; специализация торговой деятельности; тип предприятия; размер торговой площади; применяемые методы продажи; способ организации торговой деятельности; организационно-правовые формы). Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Основные характеристики магазинов различных типов (гипермаркет, универмаг, магазин-склад, универсам, супермаркет, гастроном и пр.).</p> <p>Характеристика методов продажи товаров, применяемые в розничной торговле.</p> <p>Понятие услуги розничной торговли. Содержание услуг розничной торговли: реализация товаров (как на предприятиях торговли, так и вне их); оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и примене-</p>

		<p>нии; информационно-консультационные (консалтинговые) услуги; дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров. Требования к услугам торговли: социальное назначение, функциональная пригодность, информативность, эргономичность, эстетичность, культура обслуживания, безопасность, охрана окружающей среды.</p> <p>Характеристика основных форм торгового обслуживания населения вне магазина (мелкорозничная стационарная сеть, мелкорозничная передвижная сеть (передвижные средства торговли), торговые автоматы, ярмарки и базары, сетевой маркетинг, розничная посылочная (почтовая) торговля, электронная торговля (интернет-магазины)).</p> <p>Понятие стимулирования продаж. Цели проведения мероприятий по стимулированию продаж. Мерчандайзинг. Характеристика основных методов стимулирования продаж товаров: продажа товаров со скидкой, по сниженным ценам, проведение в магазинах лотерей, дегустация товаров, предоставление образцов товаров, демонстрация товаров в действии.</p>
1.6	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	<p>Понятие риска. Виды рисков в зависимости от сферы их возникновения: внешние и внутренние. Их характеристика. Страхование. Особенности договора имущественного страхования.</p> <p>Понятие эффекта и эффективности коммерческой деятельности. Основные финансово-экономические показатели, характеризующие различные аспекты деятельности торговой организации: товарооборот, товарная структура товарооборота, товарные запасы, издержки обращения, валовой доход торговли, прибыль от реализации товаров, валовая прибыль торгового предприятия, чистая прибыль торгового предприятия и пр.</p>
2. Практические занятия		
2.1	Основы коммерческой деятельности	<p>Понятие и сущность коммерции, ее роль в рыночной экономике. Коммерция и предпринимательство. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности, их цели и характеристика. Объекты коммерческой деятельности. Комплекс задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. Функции коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности.</p> <p>Формы и основные характеристики этапов развития коммерческой деятельности в России.</p> <p>Основные задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Сущность электронной коммерции и ее место в развитии бизнеса.</p>
2.2	Государственное регулирование коммерческой деятельности	<p>Государственное регулирование коммерческой деятельности. Нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность.</p>
2.3	Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности	<p>Понятие хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Система хозяйственных связей коммерции в рыночных условиях. Правовая база регулирования коммерческих взаимоотношений.</p> <p>Понятие сделок. Односторонние, двусторонние и многосторонние сделки. Договоры. Сделки в устной и письменной формах. Правовое регулирование сделок, договорное право. Права и обязанности участников договора в коммерческой сделке.</p> <p>Процесс заключения договора: этапы и оформление. Оферта как первый этап заключения договора. Акцепт как второй этап заключения договора. Исполнение договора.</p> <p>Исполнение договора. Санкции (неустойки) за неисполнение договорных условий. Понятие срока действия договора. Расторжение договора, его причины и следствия. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.</p> <p>Основные виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности (договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки, договор контрактации, договор мены, договор аренды, договор перевозки груза, договор транспортной экспедиции, кредитный договор, договор складского хранения, договор имущественного страхования, договор комиссии, агентский договор, договор коммерческой концессии, трудовой договор), и их краткая характеристика.</p> <p>Содержание договора купли-продажи: условия о товаре и его передаче, количество товара, ассортимент товаров, качество и комплектность товаров, тара и упаковка, обязанность покупателя принять товар, цена и оплата товара.</p>

2.4	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	<p>Понятие оптовой торговли. Значение и необходимость существования оптового торгового звена. Понятие оптовых торговых организаций. Виды и типы предприятий оптовой торговли. Задачи оптовых торговых организаций. Особенности экономического механизма функционирования оптовых торговых организаций. Закупочная работа – основа коммерческой деятельности в торговле. Характеристика операций работы по оптовым закупкам товаров.</p> <p>Понятие договора поставки. Правило об урегулировании разногласий при заключении договора поставки. Особенности договора поставки. Примерная структура договора поставки.</p> <p>Понятие ярмарок. Организация ярмарок и выставок. Классификация выставок и ярмарок по основным признакам: по географическому составу участников (экспонентов); по тематическому (отраслевому) признаку; по значимости мероприятия для экономики страны, области, города и т.п.; по территориальному признаку; по времени функционирования. Интернет-ярмарки и виртуальные выставки. Участники и посетители ярмарок. Роль ярмарочной и выставочной торговли в России. Формы товародвижения. Методы оптовой продажи товаров со складов.</p>
2.5	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	<p>Понятие розничной торговли. Основные направления работы предприятий розничной торговли: изучение и анализ спроса покупателей; формирование ассортимента товаров; управление товарными запасами; рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров; организация расчетов с покупателями и оказание им дополнительных услуг. Особенности договора розничной купли-продажи.</p> <p>Розничные торговые предприятия: понятие, функции. Магазины. Объекты мелко-розничной торговой сети (павильон, киоск, палатка, передвижные средства розвозной и разносной торговли – лоток, тележка, торговый автомат, автомагазин, автолавка, автофургон, автоцистерна). Классификация предприятий розничной торговли по признакам: вид торгового объекта, особенности объемно-планировочного решения здания; специализация торговой деятельности; тип предприятия; размер торговой площади; применяемые методы продажи; способ организации торговой деятельности; организационно-правовые формы). Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Основные характеристики магазинов различных типов (гипермаркет, универмаг, магазин-склад, универсам, супермаркет, гастроном и пр.).</p> <p>Характеристика методов продажи товаров, применяемые в розничной торговле.</p> <p>Понятие услуги розничной торговли. Содержание услуг розничной торговли: реализация товаров (как на предприятиях торговли, так и вне их); оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении; информационно-консультационные (консалтинговые) услуги; дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров.</p> <p>Требования к услугам торговли: социальное назначение, функциональная пригодность, информативность, эргономичность, эстетичность, культура обслуживания, безопасность, охрана окружающей среды.</p> <p>Характеристика основных форм торгового обслуживания населения вне магазина (мелкорозничная стационарная сеть, мелкорозничная передвижная сеть (передвижные средства торговли), торговые автоматы, ярмарки и базары, сетевой маркетинг, розничная посылочная (почтовая) торговля, электронная торговля (интернет-магазины)).</p> <p>Понятие стимулирования продаж. Цели проведения мероприятий по стимулированию продаж. Мерчандайзинг. Характеристика основных методов стимулирования продаж товаров: продажа товаров со скидкой, по сниженным ценам, проведение в магазинах лотерей, дегустация товаров, предоставление образцов товаров, демонстрация товаров в действии.</p>
2.6	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	<p>Понятие риска. Виды рисков в зависимости от сферы их возникновения: внешние и внутренние. Их характеристика. Страхование. Особенности договора имущественного страхования.</p> <p>Понятие эффекта и эффективности коммерческой деятельности. Основные финансово-экономические показатели, характеризующие различные аспекты деятельности торговой организации: товарооборот, товарная структура товарооборота, товарные запасы, издержки обращения, валовой доход торговли, прибыль от реализации товаров, валовая прибыль торгового предприятия, чистая прибыль торгового предприятия и пр.</p>

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Лаб.	Самостоятельная работа	Всего
1	Основы коммерческой деятельности	4	6		4	14
2	Государственное регулирование коммерческой деятельности	2	4		4	10
3	Организация хозяйственных и договорных связей в коммерческой деятельности	2	4		4	10
4	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	4		4	10
5	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	2	6		6	14
6	Риски в коммерческой деятельности и ее эффективность	2	4		6	14
	Итого	14	30		28	72

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» предусматривает согласно учебному плану организацию лекционных и практических занятий, а также самостоятельную работу студентов. Практические занятия проводятся в форме опросов учебного материала и проверки выполнения домашнего задания, обсуждения экономических проблем, дискуссии на темы подготовленных студентами докладов, решения практических задач и выполнения тестовых заданий. Самостоятельная работа студентов предполагает их работу с учебной и научной (монографии, статьи в периодических изданиях) литературой, а также работу с базами данных статистической информации.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова .— 13-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 500 с. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590 .

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
2	Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбучиянц. — Москва : Дашков и К, 2016. — 400 с.
3	Коваль И.В. Оценка рисков снижения качества организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия / О.Ю. Виничук, И.В. Коваль // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 9-1 (62-1). — С. 686-690.
4	Козлова А.А. Коммерческая деятельность и функции маркетинга в торговле / П.А. Козлова // Актуальные проблемы экономики современной России . — 2016. — № 3. — С. 355-360.
5	Курбатова А.Н. Основы закупочной деятельности / А.Н. Курбатова, А.Н. Максименко // Аллея науки . — 2018. — Т. 5. № 5 (21). — С. 142-146.
6	Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности : монография / Г.В. Маклаков. — Москва : Дашков и К, 2016. — 232 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет):

№ п/п	Ресурс
1.	https://biblioclub.ru/ - Университетская библиотека онлайн
2.	https://e.lanbook.com/ ЭБС Лань
3.	Федеральная служба государственной статистики. — (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/).
4.	Портал «Электронный университет ВГУ» – Moodle: URL: https://edu.vsu.ru/

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
-------	----------

1	И ВГУ 2.1.13 - 2016 Инструкция. Общие рекомендации по оформлению курсовых и выпускных квалификационных работ
2	Леденева Е.А. Коммерческая деятельность : учебно-методическое пособие / Е.А. Леденева. – Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского госуниверситета, 2013. – 28 с.

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы (при необходимости): Microsoft Office, Libre Office. Программа курса реализуется с применением дистанционных образовательных технологий

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины: Аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации: 394068, г. Воронеж, улица Хользунова, д. 42В, ауд. 305б, 307 б: Специализированная мебель, проектор, экран для проектора, Ауд. 306 б, 313б: Специализированная мебель
Аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ВГУ:
Ауд. 6а: Специализированная мебель, компьютер 3QNTP-Shell NM-10-B260GBP-525 с возможностью подключения к сети "Интернет" (ПО: OS Ubuntu 14.04.6 LTS, Inkscape, Gimp, Okular, MozillaFirefox, MozillaThunderbird, FileZilla, 1С, FineReader 8, LibreOffice, WPS Office, Консультант+, MicrosoftOffice 2010 Профессиональный Плюс, CMake, Gambas 3, GNU Emacs, KDevelop 4, Lazarus, NetBeans IDE, QtOcrave, RStudio, Scilab, GNU Octave, GNU PSPP, Gretl)

19. Фонд оценочных средств:

19.1. Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)
ПК-2.2 Определяет свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, использует основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Знать: свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Т. 1-6	Тесты, доклады
	Уметь: пользоваться специальными источниками информации: Интернет-ресурсами, правовыми базами Гарант, Консультант + для определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации	Т. 1-6	Доклады, практические задания
	Владеть: навыками определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации, использования основных правил интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Т. 1-6	практические задания
Промежуточная аттестация			КИМ

19.2 Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

Компетенция	Показатель сформированности компетенции	Шкала и критерии оценивания уровня освоения компетенции
-------------	---	---

		Повышенный уровень / Оценка «отлично»	Базовый уровень / Оценка «Хорошо»	Пороговый уровень / Оценка «удовлетворительно»	- / оценка «неудовлетворительно»
ПК-2.2 Определяет свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, использует основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Знать: свойства, характеристики товаров различных групп и признаки их классификации, основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Сформированные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления	Неполное представление о	Фрагментарные знания или отсутствие знаний
	Уметь: пользоваться специальными источниками информации: Интернет-ресурсами, правовыми базами Гарант, Консультант + для определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации	Сформированное умение	Успешное, но содержащее отдельные пробелы умение выявлять	Успешное, но несистемное умение	Фрагментарные умения или отсутствие умений
	Владеть: навыками определения свойств, характеристик товаров различных групп и признаков их классификации, использования основных правил интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС	Сформированное владение	Успешное, но содержащее отдельные пробелы владение ...	Успешное, но несистемное владение	Фрагментарные владения или отсутствие владений

Для оценивания результатов обучения на дифференцированном зачете используется шкала: «зачтено», «не зачтено». Соотношение показателей, критериев и шкалы оценивания результатов обучения.

Критерии оценивания компетенций	Уровень сформированности компетенций	Шкала оценок
<p>Полное соответствие ответа обучающегося всем перечисленным критериям.</p> <p>1. Обучающийся в полной мере владеет понятийным аппаратом данной области науки (теоретическими основами дисциплины).</p> <p>2. Обучающийся способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических задач в области профессиональной деятельности.</p> <p>3. При ответе логично и грамотно излагает материал.</p> <p>4. В течение семестра не допускались пропуски лекционных и практических занятий по неуважительным причинам.</p>	Базовый уровень	Зачтено
<p>Ответ на контрольно-измерительный материал не соответствует любым трем из перечисленных показателей. Обучающийся демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания, допускает грубые ошибки, в течение семестра допускались пропуски занятий по неуважительным причинам.</p>	–	Не зачтено

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 Примерный перечень вопросов к зачету:

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Факторы внешней среды, оказывающие влияние на результаты коммерческой деятельности.
4. Основные принципы коммерческой деятельности.
5. История развития коммерческой деятельности (коммерческого предпринимательства) в России.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе. Особенности и перспективы развития коммерческой деятельности в России.
7. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
8. Договоры, применяемые в торговле
9. Договор купли-продажи, его содержание.
10. Понятие оптовой торговли. Оптовые торговые организации.
11. Значение и содержание закупочной работы.
12. Особенности договора поставки.
13. Сущность коммерческой работы по оптовой продаже товаров
14. Методы оптовой продажи товаров
15. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
16. Виды розничных предприятий.
17. Услуги розничной торговли.
18. Методы розничной продажи товаров.
19. Методы стимулирования продаж товаров.
20. Риски в коммерческой деятельности.
21. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия.
22. Эффективность коммерческой деятельности предприятий.
23. Понятие, свойства, характеристики товаров различных групп
24. Признаки классификации товаров в коммерческой деятельности.
25. Основные правила интерпретации для классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС

Пример КИМ:

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой экономики, маркетинга и коммерции
наименование кафедры, отвечающей за реализацию дисциплины
_____ Канапухин П.А.

подпись, расшифровка подписи

___.__.20__г.

Контрольно-измерительный материал № 1

Направление подготовки: 38.05.02 Таможенное дело

Дисциплина: Коммерческая деятельность

Форма обучения: очная

Вид контроля: зачет

Вид аттестации: промежуточная

Контрольно-измерительный материал №1

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Понятие, свойства, характеристики товаров различных групп.

Преподаватель _____ Федюшина Е.А.
подпись расшифровка подписи

Описание технологии проведения

Обучающемуся выдается КИМ, содержащий два вопроса. Вначале в течение 30-40 минут обучающийся письменно излагает свой ответ на листах ответа на КИМ, затем устно раскрывает теоретические вопросы. Преподаватель вправе задавать дополнительные вопросы, в том числе по темам, которые были пропущены обучающимся без уважительных причин.

19.3.2 Перечень практических заданий (пример):

Задание 1. Индивидуальный предприниматель Ветров И.М. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Воронежской области через розничную торговую сеть. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Определите статус предпринимателя?
- Какой документ подтверждает его деятельность?
- В чём особенность риска его деятельности?

Задание 2. Индивидуальный предприниматель Кулибин А.А. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Кулибину А.А. предпринимателей. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Какую организационно-правовую форму они могут создать?
- Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей?

Задание 3. Изучите виды договоров, которые применяются в торговле, в Гражданском Кодексе РФ. После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица 1 – Виды договоров, применяемых в торговле

Наименование	Заключение договора	Субъект договора	Объект договора	Условия договора	Права субъекта	Обязанности субъекта	Форма договора
Договор поставки							
Договор купли-продажи							
Договор аренды							

Критерии оценок:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если 3 задания были решены без ошибок.
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если 2 задания были решены без ошибок.
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если 1 задание было решено

без ошибок.

оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если было решено 0 заданий

19.3.4 Тестовые задания

1. Функции коммерческой деятельности предприятия включают:

а) развитие рынков товаров, адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия, сбыт и продажу товаров;

б) налаживание хозяйственных связей между предприятиями, исследование рынка, анализ деятельности конкурентов, поиск новых поставщиков, обеспечение учета издержек, связанных с коммерческой деятельностью предприятия;

в) закупка товара, сбыт товара, поиск посредников, заключение договоров, адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды;

г) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров и услуг на коммерческой основе, развитие рынков товаров,

адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия.

2. При проектировании коммерческой деятельности предприятия следует соблюдать следующие принципы:

а) приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка, ответственность перед партнерами по купле-продаже товара за выполнение взятых обязательств, взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом.

б) взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков; адаптация коммерческих работников к новым условиям работы; получение прибыли от реализуемой продукции;

в) полную самостоятельность и равноправие субъектов рынка; взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков;

г) все выше перечисленные.

3. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются при организации оптовых закупок?

а) изучение и прогнозирование покупательского спроса, выявление и изучение возможных источников товарных ресурсов, организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками, документальное оформление закупки товаров, организация учета и контроля выполнения договорных обязательств;

б) изучение и прогнозирование покупательского спроса, организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками, приемка товаров, складирование товаров, организация оптовой продажи, организация учета и контроля выполнения договорных обязательств;

в) изучение и прогнозирование покупательского спроса, документальное оформление закупки товаров, осуществление рекламно-информационной деятельности, формирование ассортимента товаров, установление рациональных хозяйственных связей с поставщиками, товароснабжение розничной торговой сети, розничная продажа товаров;

г) изучение и прогнозирование покупательского спроса, выявление возможных товарных ресурсов, проведение претензионной работы, организация комплектования товарных партий, транспортировка товаров, предоставление услуг по хранению товаров.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если обучающийся правильно ответил на 7 вопросов теста;

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если обучающийся правильно ответил на 6 или 5 вопросов теста;

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся у, если обучающийся правильно ответил на 4 вопроса теста;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если обучающийся ответил правильно менее чем на 4 вопроса теста.

19.3.6 Темы докладов

1. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика.
2. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов.
3. Договоры в коммерческой деятельности.
4. Сбытовая коммерческая деятельность на промышленном предприятии.
5. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях.
6. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций.
7. Торговые дома – проводники коммерческо-посреднической деятельности.
8. Виды коммерческих структур на международном рынке.
9. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности.
10. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности.
11. Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
12. Организация коммерческо-посреднической деятельности.
13. Защита прав потребителей и основные правила розничной торговли.
14. Организация и технология коммерческой деятельности.
15. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.
16. Содержание и основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их

взаимосвязь.

17. Анализ коммерческой деятельности на предприятиях.
18. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров.
19. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.
20. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.
21. История развития коммерческого предпринимательства в России.
22. Материально-техническая база для коммерческой деятельности.
23. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
24. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
25. Эффективность коммерческой деятельности.
26. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг, ее задачи и пути совершенствования.
27. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства.
28. Активные формы продажи товаров и их роль в торговом обслуживании населения.
29. Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее эффективность.
30. Коммерческая деятельность по закупке товаров на оптовых ярмарках и пути ее совершенствования.
31. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути ее совершенствования.
32. Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
33. Коммерческая деятельность в розничной торговле и повышение ее эффективности.
34. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и ее стимулированию.
35. Системы обслуживания и методы розничной продажи товаров в современных условиях.
36. Электронная торговля и перспективы ее развития.
37. Коммерческая деятельность в торговом предприятии и основные показатели, характеризующие ее эффективность.
38. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
39. Форма и методы коммерческих расчетов.
40. Исследование товарного рынка.
41. Сбытовая политика фирмы.
42. Организация и ведение деловых переговоров.
43. Международные коммерческие операции.
44. Торговое предпринимательство в современной России.
45. Оценка эффективности торгово-посреднической деятельности.

Критерии оценки:

«Отлично» – оцениваются доклады, содержание которых основано на глубоком и всестороннем знании темы, изученной литературы, изложено логично, аргументировано и в полном объеме, с указанием ссылок на использованные источники. Основные понятия, выводы и обобщения сформулированы убедительно и доказательно. Работа оформлена в соответствии с требованиями.

«Хорошо» – оцениваются доклады, основанные на твердом знании исследуемой темы. Возможны недостатки в систематизации или в обобщении материала, неточности в выводах. Студент твердо знает основные категории, умело применяет их для изложения материала. Работа содержит ссылки на использованные источники, оформлена корректно.

«Удовлетворительно» – оцениваются доклады, которые базируются на знании основ предмета, но имеются значительные пробелы в изложении материала, затруднения в его изложении и систематизации, выводы слабо аргументированы, в содержании допущены теоретические ошибки. Работа оформлена с нарушением требований.

«Неудовлетворительно» – оцениваются доклады, в которых обнаружено неверное изложение основных вопросов темы, обобщений и выводов нет. Текст реферата целиком или в значительной части дословно переписан из первоисточника без ссылок на него.

19.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета. Текущая аттестация проводится в форме письменной работы (контрольной работы и пр.); тестирования. Критерии оценивания приведены выше.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы. При оценивании используются количественные или качественные шкалы оценок. Критерии оценивания приведены выше.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление/специальность 38.05.02 Таможенное дело

Дисциплина Б1.В.ДВ.06.01 Коммерческая деятельность

Профиль подготовки Таможенный менеджмент и таможенный контроль

Форма обучения очная

Учебный год 2026/2027

Ответственный исполнитель
Зав. кафедрой Экономики,
маркетинга и коммерции

_____ П.А. Канапухин __. __ 20__

Исполнители

к.э.н., доцент
кафедры Экономики,
маркетинга и коммерции

_____ Е.А. Федюшина __. __ 20__

СОГЛАСОВАНО

Куратор ОП

_____ Е.М. Исаева __. __ 20__

Начальник отдела обслуживания ЗНБ

_____ Е.В. Воищева __. __ 20__

Программа рекомендована НМС экономического факультета протокол № 3 от
21.03.2024 г.