

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 09:58:32

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины

Б1.О.33 Коммерческая деятельность

Основная профессиональная образовательная программа

39.03.01 Социология программа Экономическая социология

Методический отдел УМУ

« 23 » 03 2020 г.

Ашмарина / *Борисов*

Научная библиотека СГЭУ

« 23 » 03 2020 г.

Ашмарина / *Борисов*

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Маркетинга, логистики и рекламы

(протокол № 7 от 28.02.2020г.)

Зав. кафедрой *Л.А. Сосунова* /Л.А. Сосунова/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческая деятельность входит в обязательную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Экономика, Право, Экономическая история, Менеджмент, Социология труда, Институциональная экономика, Культурология, Политология, Адаптация лиц с ОВЗ, Социология международных отношений, Социология глобализации, Деловые коммуникации, Социолингвистика, Социально-психологический тренинг

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческая деятельность в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Описание ИДК	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
УК-2 ИДК1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	Принципы и методы декомпозиции задач, действующие правовые нормы.	Определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками определения круга задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
УВ-2 ИДК 2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Принципы и методы анализа имеющихся ресурсов и ограничений.	Выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
УК-2 ИДК 3 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет	Принципы и методы декомпозиции задач, действующие правовые нормы. Принципы и методы анализа имеющихся ресурсов и ограничений.	Определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками определения круга задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

<p>ожидаемые результаты решения выделенных задач.</p> <p>Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p>		<p>Выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p>	<p>Практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.</p>
--	--	---	---

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

Описание ИДК	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
<p>УК-3 ИДК 1</p> <p>Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде.</p>	<p>Особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности.</p>	<p>Предвидеть результаты (последствия) личных действий.</p>	<p>Способностью планировать последовательность шагов для достижения заданного результата.</p>
<p>УК-3 ИДК 2</p> <p>Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов команд</p>	<p>Методы социального взаимодействия.</p>	<p>Применять принципы социального взаимодействия.</p>	<p>Практическими навыками социального взаимодействия.</p>
<p>УК-3 ИДК 3</p> <p>Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде.</p> <p>Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом,</p>	<p>Особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности.</p> <p>Методы социального взаимодействия.</p>	<p>Предвидеть результаты (последствия) личных действий.</p> <p>Применять принципы социального взаимодействия.</p>	<p>Способностью планировать последовательность шагов для достижения заданного результата.</p> <p>Практическими навыками социального взаимодействия.</p>

и презентацией результатов команд.			
------------------------------------	--	--	--

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	55.15/1.53
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	43.85/1.22
Промежуточная аттестация	9/0.25
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 7
Контактная работа, в том числе:	13.15/0.37
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	92.85/2.58
Промежуточная аттестация	2/0.06
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческая деятельность представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				

1.	Основы коммерческой деятельности	8	16			20	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	10	20			23.85	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	
	Контроль	9						
	Итого	18	36	0.15	1	43.85		

заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе	
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР			
			Практич. занятия					
1.	Основы коммерческой деятельности	2	4			40	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	2	4			52.85	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	
	Контроль	2						
	Итого	4	8	0.15	1	92.85		

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы коммерческой деятельности	лекция	Экономическое содержание коммерческой деятельности
		лекция	Коммерческие операции
		лекция	Коммерческие связи
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	лекция	Договор купли-продажи
		лекция	Коммерческие переговоры
		лекция	Информационное обеспечение коммерческой деятельности
		лекция	Государственное регулирование коммерческой деятельности

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Основы коммерческой деятельности	практическое занятие	Экономическое содержание коммерческой деятельности
		практическое занятие	Коммерческие операции
		практическое занятие	Коммерческие связи
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	практическое занятие	Договор купли-продажи
		практическое занятие	Коммерческие переговоры
		практическое занятие	Информационное обеспечение коммерческой деятельности
		практическое занятие	Государственное регулирование коммерческой деятельности

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организациями, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы коммерческой деятельности	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432143>

Дополнительная литература

1. Евтодиева Т. Е. Управление закупками в коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Иванова, Д. В. Ралык. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. - 187 с. - ISBN 978-5-94622-778-0. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

2. Синяева, И. М. Маркетинг : учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 495 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02621-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431801>

Литература для самостоятельного изучения

1. Борисова О.В. Ценообразование в коммерческой деятельности. – М.: Академия, 2012
2. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б., Зверева А.О., Куренкова В.П. Торговля. Состояние и перспективы развития. В 2-х частях. – М.: Компания Спутник+, 2011
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление. – М.: Феникс, 2012
4. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011
5. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие / Н. И. Денисова. - УМО. - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 480 с.
6. Минько, Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Текст] : Учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько ; Самойлов А.В. - УМО. - М. : Финансы и статистика, 2010. - 608с.
7. Памбухчианц В.К. Организация коммерческой деятельности. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012
8. Памбухчианц В.К. Технология розничной торговли. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009
10. Проценко, О. Д. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Г. Я. Резго, Л. А. Сосунова. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. - 368 с.
11. Тихомиров М.Ю., Оглоблина О.М. Договоры в коммерческой деятельности. Практическое пособие. – М., 2012
12. Чкалова О.В. Торговое дело. – М.: Эксмо, 2010
13. Яхнеева И.В. Торговля: виды, формы, операции. Учебное пособие – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
---	---

Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческая деятельность:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Планируемые результаты обучения по дисциплине				
Описание ИДК	Уровень сформированности	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
УК-2 ИДК1 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	Пороговый	Принципы и методы декомпозиции задач, действующие правовые нормы.	Определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками определения круга задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
УВ-2 ИДК 2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Базовый	Принципы и методы анализа имеющихся ресурсов и ограничений.	Выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.
УК-2 ИДК 3 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач. Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	Повышенный	Принципы и методы декомпозиции задач, действующие правовые нормы. Принципы и методы анализа имеющихся ресурсов и ограничений.	Определять круг задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. Выбирать оптимальные способы решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	Практическими навыками определения круга задач в рамках поставленной цели, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. Практическими навыками выбора оптимальных способов решения задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

УК-3 - Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде

Планируемые результаты обучения по дисциплине				
Описание ИДК	Уровень сформированности	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
УК-3 ИДК 1 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде.	Пороговый	Особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности.	Предвидеть результаты (последствия) личных действий.	Способностью планировать последовательность шагов для достижения заданного результата.
УК-3 ИДК 2 Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентацией результатов команд	Базовый	Методы социального взаимодействия.	Применять принципы социального взаимодействия.	Практическими навыками социального взаимодействия.
УК-3 ИДК 3 Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, определяет свою роль в команде. Эффективно взаимодействует с другими членами команды, в т.ч. участвует в обмене информацией, знаниями и	Повышенный	Особенности поведения выделенных групп людей, с которыми работает/взаимодействует, учитывает их в своей деятельности. Методы социального взаимодействия.	Предвидеть результаты (последствия) личных действий. Применять принципы социального взаимодействия.	Способностью планировать последовательность шагов для достижения заданного результата. Практическими навыками социального взаимодействия.

опытом, и презентацией результатов команд.				
--	--	--	--	--

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы коммерческой деятельности	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	УК-2 ИДК 1, УК-2 ИДК 2, УК-2 ИДК 3, УК-3 ИДК 1, УК-3 ИДК 2, УК-3 ИДК-3	Оценка докладов Тестирование	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. История развития предпринимательства в России и за рубежом 2. Практика взаимодействия коммерции, маркетинга и логистики 3. Современные направления развития коммерческой деятельности 4. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг 5. Операции по обмену научно-техническими знаниями 6. Инжиниринговые услуги 7. Брокерские операции в российской коммерческой практике 8. Способы оптимизации процессов товародвижения 9. Организация транзитных и складских поставок
Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды коммерческих договоров 2. Коммерческие сделки в российской практике 3. Маркировка товаров 4. Особенности ведения коммерческих переговоров в различных странах мира 5. Стиль коммерческих переговоров 6. Методические приемы ведения переговоров 7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности 8. Корпоративная информационная система 9. Современные решения в сфере информационного обеспечения коммерческой деятельности 10. Законные и незаконные способы получения коммерческой информации 11. Источники коммерческой информации для отдельных компаний (по выбору) 12. Актуальное состояние направлений государственного регулирования коммерческой деятельности

	13. Проблемы государственного регулирования коммерческой деятельности
	14. Валютный контроль

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

Какое из перечисленных направлений деятельности не относится к коммерческой деятельности?
 -организация перепродажи приобретенного товара или сбыта готовой продукции с учетом запланированной прибыли
 -поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и потребителей
 -планирование и оперативное управление производством реализуемой продукции
 -прогнозирование и оперативный учет рыночных изменений

Выберите объекты коммерции
 -товарно-материальные ценности
 -услуги
 -информация
 -трудовые ресурсы

В течение 14 дней со дня покупки можно вернуть:
 -обувь
 -лекарства
 -ювелирные изделия
 -парфюмерию

Риск случайной гибели и случайного повреждения товара по договору купли-продажи переходит на покупателя с момента:
 -когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю,
 -заключения договора, если товар продан во время нахождения его в пути,
 -когда товар утрачен или поврежден
 -когда товар отгружен

Выберите неверное утверждение
 -изменение правовых положений является основанием для расторжения и лицензионного договора, и договора франчайзинга
 -лицензионный договор предусматривает использование прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности, по договору франчайзинга комплекс прав не ограничен
 -лицензионный договор имеет более узкую направленность
 -договор франчайзинга обязывает участников работать в одной системе

К недобросовестной конкуренции не относится:
 -использование в рекламе образа «обычного товара»
 -введение потребителей в заблуждение в отношении качества и потребительских свойств товара
 -распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту
 -некорректное сравнение хозяйствующего субъекта и (или) его товара с другим хозяйствующим субъектом-конкурентом и (или) его товаром

Экономический субъект признается занимающим доминирующее положение на рынке, если
 -его доля на рынке определенного товара превышает 50%
 -его доля которого на рынке определенного товара составляет более 30%
 -его доля которого на рынке определенного товара составляет более 40%
 -его доля которого на рынке определенного товара составляет более 45%

Доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов, если:

- совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем двух хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%

К ограничениям монополистической деятельности, установленным законодательством, не относятся:

- запрет на разглашение коммерческой информации
- запрет на злоупотребление доминирующим положением
- запрет на соглашения, ограничивающие конкуренцию
- запрет на ограничивающие конкуренция действия органов власти

Комиссионер - это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дистрибьютор – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дилер – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Агент – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Брокер – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Какие коммерческие операции не относятся к основным для производственных и торговых компаний?

- операции по хранению
- операции по распределению и обмену товарами в материально-вещественной форме
- операции по обмену научно-техническими знаниями
- операции по оказанию услуг

Какие коммерческие операции не относятся к обеспечивающим для производственных и торговых компаний?

- операции по обмену научно-техническими знаниями
- транспортно-экспедиционные
- операции по складированию
- операции финансирования

Признаки хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения:

- носят договорной характер
- действуют в сфере производства товаров
- являются товарно-денежными
- их материальной основой является движение товаров

Коммерческий запрос – это:

- письменное обращение покупателя с просьбой выслать предложения на реализуемые товары
- документ покупателя, направляемый продавцу по поводу поставки товара
- письменное предложение продавца о продаже товара
- направление покупателем продавцу проекта контракта

К преимуществам транзитной формы поставки относятся:

- сокращение срока доставки товаров к местам потребления
- сокращение затрат на транспортировку
- сокращение размеров складских запасов
- возможность оперативного регулирования поставок с изготовителем

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за чужой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за чужой счет, является постоянным представителем компании:

Метод осуществления коммерческих операций с использованием посредников (одно слово):

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы коммерческой деятельности	Понятие торговли и коммерции Объекты, субъекты, функции, процессы коммерции История развития коммерции. Содержание коммерческой деятельности Задачи и основные направления коммерческой деятельности. Принципы осуществления коммерческой деятельности. Виды коммерческих организаций Организационно-правовые формы торгово-посреднических фирм. Виды коммерческих операций Методы осуществления коммерческих операций Торгово-посреднические операции Сущность коммерческих связей Методы выбора потенциальных контрагентов

	Способы установления деловых контактов между партнерами Виды и формы коммерческих связей
Экономико-правовые аспекты коммерческой деятельности	Понятие и роль контракта в коммерческой деятельности Договор поставки и договор купли-продажи Содержание условий договора купли-продажи Исполнение контракта Порядок рассмотрения взаимных претензий при неисполнении или ненадлежащем исполнении контракта Роль и значение переговоров в системе коммерческих отношений Стадии переговоров и инструменты достижения целей Подведение итогов переговоров Понятие и значение коммерческой информации Источники коммерческой информации Коммерческая тайна и ее защита Сущность, цели и задачи государственного регулирования Основные направления государственного регулирования Методы государственного регулирования Антимонопольное регулирование Нетарифные методы регулирования Таможенное регулирование

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	УК-2 ИДК 1, УК-3 ИДК 1,
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне