

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский государственный университет путей сообщения»
(УрГУПС)



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор, заместитель
председателя Приемной комиссии

Е.Б. Азаров

«18» 01 2024 г.

ПРОГРАММА

ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ по предмету «Основы коммерции»
для поступающих на обучение по образовательной программе высшего образования –
программе специалитета 38.05.02 «Таможенное дело» очной формы обучения

Екатеринбург
2024

СТРУКТУРА

ВВЕДЕНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ
3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
4. ДЕМО-ВАРИАНТ

ВВЕДЕНИЕ

Программа вступительного испытания по предмету «Основы коммерции» сформирована на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.02.05 «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров». Предназначена для поступающих на программу высшего образования 38.05.02 «Таможенное дело» очной формы обучения.

Экзаменационная работа состоит из двух частей и содержит 30 заданий. Часть 1 состоит из 20 заданий базового уровня сложности, часть 2 содержит 10 заданий повышенного и высокого уровней сложности.

Задания 1-20 требуют выбора правильного варианта ответа, правильное решение которых оценивается 2 баллами. Правильное решение заданий 21-30 оцениваются 4 баллами.

Минимальный балл за выполнение всей работы 42 балла. Максимальный балл за всю работу – 100.

На выполнение экзаменационной работы по предмету «Основы коммерции» отводится 1 час. Во время проведения вступительных испытаний не разрешается использовать справочные материалы. Разрешается пользоваться калькулятором.

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ

Цель вступительного испытания: выявить уровень компетентности и подготовленности абитуриента в области коммерции с целью дальнейшего освоения ООП специалитета.

Задачи вступительного испытания:

- проверка необходимых знаний основных терминов коммерции и их определений;
- проверка необходимых теоретических знаний о принципах функционирования коммерческих предприятий;
- проверка необходимых знаний ключевых показателей, позволяющих оценить эффективность коммерческой деятельности предприятия.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. Теоретические аспекты коммерческой деятельности.

Тема 2. Классификация предприятий по отраслям и сферам применения.

Тема 3. Торговые сделки на рынке товаров и услуг.

Тема 4. Коммерческая информация и коммерческие риски.

Тема 5. Организация закупочной и сбытовой деятельности на коммерческих предприятиях.

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Баженов Ю.К., Баженов А.Ю., под ред. д.э.н., проф. Дашкова Л.П. Коммерческая деятельность: Учебник для бакалавров, 3-е изд., ИТК Дашков и К 2023 г., — 286 с.
2. Дашков Л.П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 212 с.
3. Левкин Г.Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 265 с.
4. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд.,стер. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 284 с.

Дополнительная

1. Афанасенко И.Д. Торговое дело: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. - Санкт-Петербург : Питер, 2018. - 384 с.
2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с.
3. Организация и техника внешнеторговых операций: учебник и практикум для вузов / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под ред. Е.Ф. Прокушева. – 2-е изд., перераб.и доп. – М: Юрайт, 2023. – 202 с.
4. Товарный менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. – М: Юрайт, 2022. – 405 с.

5. ДЕМО-ВАРИАНТ

1. В современном понимании коммерция – это...

А. торговля

Б. организация экономической, производственной деятельности, приносящей доход

В. деятельность, направленная на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

Г. совокупность процессов и операций, обеспечивающих торгово-посредническую деятельность в целях извлечения прибыли

2. Соотношение понятий «коммерция» и «предпринимательство» определяется как...

А. понятие «коммерция» более узкое по смысловому содержанию

Б. предпринимательство – одна из сфер коммерческой деятельности

В. понятия являются тождественными

Г. самостоятельные, независимые понятия друг от друга

3.Среда прямого воздействия коммерческого предприятия включает:

- А. поставщиков и контрагентов
- Б. структурные подразделения предприятия
- В. научно-технически прогресс и информационные технологии
- Г. природно-климатические условия региона

4.Основной целью коммерческой деятельности является:

- А. получение прибыли
- Б. оптимизация платежного баланса
- В. стабилизация цен
- Г. удовлетворение потребностей рынка сбыта

5.Субъекты коммерческой деятельности это...

- А.промышленные, торговые предприятия любой формы собственности, а также государственные учреждения, выступающие в роли поставщиков и покупателей
- Б.промышленные предприятия со своим оборудованием и комплектующими, способные производить конкурентоспособную продукцию
- В. сырье, материалы, оборудование и комплектующие, товары и услуги
- Г. сотрудники предприятия

6.Объектами коммерческой деятельности являются...

- А. сырье, материалы, оборудование, комплектующие, товары и услуги
- Б. учреждения, выступающие в роли поставщиков и покупателей
- В. юридические и финансовые услуги
- Г. покупатели, для которых производят продукцию

7.Предметом коммерческого права является ...

- А. отношения, возникающие в сфере товарного обращения
- Б. отношения, возникающие в структурных подразделениях предприятия
- В. отношения, возникающие с производителями потребительских товаров
- Г. отношения, возникающие с торговыми посредниками

8.Право владения предусматривает...

- А. владение, пользование и распоряжение имуществом
- Б. фактическое обладание имуществом
- В. возможность иметь у себя данное имущество
- Г. наличие необходимой документации на данное имущество

9.Система побудительных приемов, носящих кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется...

- А. стимулирование сбыта
- Б. личная продажа
- В. розничная продажа
- Г. оптовая продажа

10.К предпродажному обслуживанию не относится ...

- А. доставка товаров к месту продажи
- Б. мерчандайзинг
- В. демонстрация товара
- Г. консультация продавца

11. Функции, выполняемые оптовыми торговыми предприятиями, включают...

- А. посреднические
- Б. производственные
- В. технические
- Г. социальные

12. Основным видом договора, применяемых в коммерческой деятельности является...

- А. договор купли – продажи
- Б. договор аренды
- В. агентский договор
- Г. договор складского хранения

13. Заключительная работа по закупке включает...

- А. контроль за исполнением договорных обязательств
- Б. согласование заказов
- В. преддоговорная работа с поставщиками
- Г. разработка программы оптовой закупки

14. Пролонгация контракта – это...

- А. продление срока договора, предусмотренного условиями контракта
- Б. предложение, содержащее все существенные условия будущего договора
- В. дополнительное соглашение к договору
- Г. отказ от фиксации срока действия контракта (бессрочный контракт)

15. Создание организационных структур и обеспечение организации труда, способствующих эффективному продвижению товаров – это...

- А. организация товародвижения
- Б. логистический менеджмент
- В. цель управления и экономики
- Г. маркетинг продаж

16. Закупка товаров для государственных или муниципальных нужд осуществляется на...

- А. конкурсной основе (тендер)
- Б. основе договора контрактации
- В. основе договора о намерениях
- Г. основе договора купли-продажи

17. Товарооборачиваемость – это...

- А. время обращения среднего товарного запаса за определенный период
- Б. обмен товаров на деньги

- В. непрерывный процесс поступления товаров
- Г. продажа товаров крупными партиями

18. Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров – это...

- А. коммерческий процесс
- Б. технологический процесс
- В. дополнительные услуги
- Г. производственный процесс

19. Юридическое лицо, которое не является коммерческим – это...

- А. фонд
- Б. производственный кооператив
- В. публичное акционерное общество
- Г. общество с ограниченной ответственностью

20. Оптовая торговля специализируется на...

- А. торговле товарами с последующей перепродажей или профессиональным использованием
- Б. торговле товарами и оказании услуг для личного, семейного, домашнего использования, несвязанная с предпринимательской деятельностью
- В. выполнении функций обслуживания процесса потребления
- Г. торговле товарами в универсальных магазинах

21. Решить задачу. Фирма закупает товар по цене 1100 руб. и реализует его в среднем 410 шт. в месяц по цене 1520 руб. Так как у данного товара высокие продажи, было принято решение, повысить цену продажи на 12%. Рассчитать какую выручку и прибыль получит предприятие при данных условиях и изменении цены.

22. Решить задачу. Магазин «Подарки» реализует подарочные наборы, сколько необходимо продать и какую величину выручки получить, чтобы чистая прибыль составила 15 000 руб. если закупочная цена одного набора 250 руб., торговая наценка – 26%.

23. Решить задачу. Розничный магазин закупает и реализует товар А по цене 520 руб. за единицу, при торговой наценке 22%. Какое количество товаров нужно реализовать в месяц, чтобы чистая прибыль составила 26 000 руб.

24. Решить задачу. Производитель продал 200 товарных единиц по цене 730 руб. Через посредника, который получил комиссионное вознаграждение в размере 8%. Себестоимость производства единицы товара – 430 руб. Рассчитать прибыль производителя.

25. Решить задачу. Предприятием-производителем было продано 150 шт. товара себестоимостью 3 000 руб. через посредника по цене 4 000 руб. за единицу. Посредник

получил вознаграждение в виде 10% от объема сбыта. Рассчитать чистую прибыль предприятия.

26. Решить задачу. При совокупных издержках производства в 600 тыс.руб. при производстве 50 единиц товара компания рассчитывает получить прибыль в размере 30%. Рассчитать по какой цене нужно продавать данный товар, чтобы получить целевую прибыль.

27. Решить задачу. Рассчитать товарооборот розничного торгового предприятия, используя данные в таблице:

Товар	Цена за ед., руб.	Количество реализованного товара, шт.
А	30	110
Б	52	83
В	103	55
Г	81	120
Д	36	200
Е	120	86
Ж	64	115
З	70	210

28. Решить задачу. Рассчитать структуру товарооборота предприятия, используя данные в таблице:

Товарная группа	Объем продаж, тыс.руб.
группа А	1162
группа Б	1812
группа В	5700
группа Г	785
группа Д	1500
группа Е	820

29. Решить задачу. Рассчитать среднедневной товарооборот, используя данные в таблице:

Период	Розничный товарооборот за период, тыс.руб.
Январь	934
Февраль	952
Март	1050
Апрель	1000
Май	960
Июнь	1040
Июль	1030
Август	1020
Сентябрь	980
Октябрь	1080
Ноябрь	1250
Декабрь	1370

30. Решить задачу. Проанализировать выполнение плана товарооборота (%), рассчитать абсолютное отклонение фактических значений от плановых, используя данные в таблице:

Период	План товарооборота, тыс.руб.	Факт товарооборота, тыс.руб.
Январь	6000	5720
Февраль	5800	5850
Март	6100	5930
Апрель	6500	6200
Май	7000	7020
Июнь	7000	7100
Июль	6800	6850
Август	6500	6700
Сентябрь	7000	6500
Октябрь	6000	6350
Ноябрь	5700	6100
Декабрь	6500	6020

Разработчик:

к.э.н., доцент



Петрова А.В.

Зав. кафедрой МЭиЛ

к.э.н., доцент



Гашкова Л.В.