

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»

Институт экономики и управления



ПОДПИСАНО ЭП КУЗГТУ

Подразделение: кафедра экономики

Должность: доцент (к.н., спд)

Дата: 16.05.2022 13:39:43

Якунина Юлия Сергеевна

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) 03 Экономика предприятий и организаций

Присваиваемая квалификация

"Бакалавр"

Формы обучения

очная, заочная

Кемерово 2022 г.



1667268719

Рабочую программу составил:

ПОДПИСАНО ЭП КУЗГТУ

Подразделение: кафедра экономики

Должность: доцент (к.н., спд)

Дата: 01.11.2022 09:01:34

Якунина Юлия Сергеевна

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры экономики

Протокол № 3/1 от 14.03.2022

ПОДПИСАНО ЭП КУЗГТУ

Подразделение: кафедра экономики

Должность: заведующий кафедрой (к.н)

Дата: 14.03.2022 17:42:42

Жернов Евгений Евгеньевич

Согласовано учебно-методической комиссией по направлению подготовки (специальности)
38.03.01 Экономика

Протокол № 4/1 от 04.04.2022

ПОДПИСАНО ЭП КУЗГТУ

Подразделение: кафедра экономики

Должность: заведующий кафедрой (к.н)

Дата: 04.04.2022 21:02:24

Жернов Евгений Евгеньевич



1667268719

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)", соотношенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Освоение дисциплины направлено на формирование:

общефессиональных компетенций:

ОПК-2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач

профессиональных компетенций:

ПК-1 - способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК-2 - способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций

Индикатор(ы) достижения:

осуществляет сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач

рассчитывает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

собирает и анализирует исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Результаты обучения по дисциплине:

методы сбора, обработки и анализа информации для решения поставленных экономических задач в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

нормативно-правовую базу и типовые методики расчета основных показателей коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

основные понятия, категории и инструменты коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы показатели коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

применять основные понятия, категории и инструменты коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных, необходимых для решения профессиональных задач в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

современными методиками расчета показателей, характеризующих коммерческую и внешнеэкономическую деятельность предприятия

современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия

2 Место дисциплины "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)" в структуре ОПОП бакалавриата

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, Бухгалтерский учет и анализ, Экономика, организация и управление предприятием.

Дисциплина входит в Блок 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП. Цель дисциплины - получение обучающимися знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, необходимых для формирования компетенций, указанных в пункте 1.



1667268719

3 Объем дисциплины "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)" в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)" составляет 7 зачетных единиц, 252 часа.

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Курс 3/Семестр 6			
Всего часов	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):			
Аудиторная работа			
Лекции	16		
Лабораторные занятия			
Практические занятия	18		
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
Самостоятельная работа	74		
Форма промежуточной аттестации	зачет		
Курс 4/Семестр 7			
Всего часов	144		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):			
Аудиторная работа			
Лекции	18		
Лабораторные занятия			
Практические занятия	36		
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
Самостоятельная работа	54		
Форма промежуточной аттестации	экзамен /36		
Курс 4/Семестр 8			
Всего часов		108	
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):			
Аудиторная работа			
Лекции		4	
Лабораторные занятия			
Практические занятия		8	
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
Самостоятельная работа		92	
Форма промежуточной аттестации		зачет /4	
Курс 5/Семестр 9			
Всего часов		144	
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):			



1667268719

Форма обучения	Количество часов		
	ОФ	ЗФ	ОЗФ
Аудиторная работа			
Лекции		4	
Лабораторные занятия			
Практические занятия		10	
Внеаудиторная работа			
Индивидуальная работа с преподавателем:			
Консультация и иные виды учебной деятельности			
Самостоятельная работа		121	
Форма промежуточной аттестации		экзамен /9	

4 Содержание дисциплины "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)", структурированное по разделам (темам)

4.1. Лекционные занятия

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	Трудоемкость в часах	
	ОФ	ЗФ
Курс 3 / Семестр 6 ОФ Курс 4 / Семестр 8 ЗФ	16	4
Раздел 1. Коммерческая деятельность предприятия		
1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Понятие и сущность коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности. Место коммерческой деятельности в системе маркетинга. Общие принципы организации коммерческой деятельности. Рынок товаров, услуг и идей как сфера коммерческой деятельности.	2	1
2. Субъекты коммерческой деятельности Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.	2	-
3. Коммерческие сделки. Контракты купли-продажи Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.	4	1



1667268719

4. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии Организация розничной продажи и торгового обслуживания на предприятиях рынка розничной торговли. Развитие фирменной торговли. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли. Факторы, влияющие на процесс продаж. Особенности продаж: традиционным способом, при самообслуживании, с открытой выкладкой, по образцам, салонная продажа (индивидуальное обслуживание).	4	1
5. Анализ и оценка коммерческой деятельности Оценка эффективности коммерческой деятельности. Система оценок эффективности коммерческой деятельности. Важнейшие показатели эффективности коммерции. Модель расчета экономического потенциала коммерческого предприятия. Определение точки безубыточности при закупке и продаже товаров.	4	1
Курс 4 / Семестр 7 ОФ Курс 5 / Семестр 9 ЗФ	18	4
Раздел 2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия		
6. Понятие ВЭД Внешнеэкономическая сфера страны. Виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности. Развитие сферы ВЭД в России. Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики. Особые режимы ВЭД. Взаимодействие России с ВТО.	3	1
7. Выбор иностранного партнера Необходимость выбора иностранного партнера. Инструменты выбора. Процесс выбора и определения целей. Инвентаризация собираемой информации. Источники сбора информации, анализ сбора данных. База данных COMTRADE и система ALIX. Доступность рынка: физическая, коммерческая, регламентирование доступа на рынок. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности. Расчет психологической цены товара.	3	-
8. Внешнеэкономический контракт Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара. Венская конвенция ООН. Деловое предложение партнера и заключение внешнеторгового контракта. Особенности делового общения с зарубежными партнерами. Содержание контракта. Обязанности сторон при заключении договора. Базисные условия поставки. Качество товара. Качество товара в соответствии со стандартом ИСО 9001:2000. Срок и дата поставки. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.	3	1
9. Международные торгово-посреднические операции Понятие внешнеторгового посредничества. Выбор посредника. Виды посредников. Дилерские операции, брокеры. Комиссионные фирмы, договоры консигнации. Торговые агенты и агентские соглашения. Дистрибьюторские услуги. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Посредничество на российском рынке. Транспортное обеспечение международных перевозок. Посредничество на российских рынках. Дистрибьюторские услуги в России.	3	-



1667268719

10. Международный обмен коммерческими технологиями Объекты интеллектуальной собственности. Подготовка и подписание лицензионного договора. Кооперационное соглашение. Франчайзинг. Инжиниринг.	3	1
11. Регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью Система управления внешнеэкономической деятельности на уровне государства. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона и фирмы. Административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Экономические методы стимулирования экспортного производства. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	3	1

4.2 Практические (семинарские) занятия

Тема занятия	Трудоемкость в часах	
	ОФ	ЗФ
Курс 3 / Семестр 6 ОФ Курс 4 / Семестр 8 ЗФ	18	8
1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	4	2
2. Субъекты коммерческой деятельности	2	-
3. Коммерческие сделки. Контракты купли-продажи	4	2
4. Структура и функции коммерческой деятельности на розничном торговом предприятии	4	2
5. Анализ и оценка коммерческой деятельности	4	2
Курс 4 / Семестр 7 ОФ Курс 5 / Семестр 9 ЗФ	36	10
6. Понятие ВЭД Внешнеэкономическая сфера страны. Виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности. Развитие сферы ВЭД в России. Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики. Особые режимы ВЭД. Взаимодействие России с ВТО.	6	2
7. Выбор иностранного партнера Необходимость выбора иностранного партнера. Инструменты выбора. Процесс выбора и определения целей. Инвентаризация собираемой информации. Источники сбора информации, анализ сбора данных. База данных COMTRADE и система ALIX. Доступность рынка: физическая, коммерческая, регламентирование доступа на рынок. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Ответность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности. Расчет психологической цены товара.	6	-



1667268719

8. Внешнеэкономический контракт Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара. Венская конвенция ООН. Деловое предложение партнера и заключение внешнеэкономического контракта. Особенности делового общения с зарубежными партнерами. Содержание контракта. Обязанности сторон при заключении договора. Базисные условия поставки. Качество товара. Качество товара в соответствии со стандартом ИСО 9001:2000. Срок и дата поставки. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.	6	2
9. Международные торгово-посреднические операции Понятие внешнеэкономического посредничества. Выбор посредника. Виды посредников. Дилерские операции, брокеры. Комиссионные фирмы, договоры консигнации. Торговые агенты и агентские соглашения. Дистрибьюторские услуги. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Посредничество на российском рынке. Транспортное обеспечение международных перевозок. Посредничество на российских рынках. Дистрибьюторские услуги в России.	6	2
10. Международный обмен коммерческими технологиями Объекты интеллектуальной собственности. Подготовка и подписание лицензионного договора. Кооперационное соглашение. Франчайзинг. Инжиниринг.	6	2
11. Регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью Система управления внешнеэкономической деятельности на уровне государства. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона и фирмы. Административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Экономические методы стимулирования экспортного производства. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	6	2

4.3 Самостоятельная работа студента и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Вид СРС	Трудоемкость в часах	
	ОФ	ЗФ
Курс 3 / Семестр 6 ОФ Курс 4 / Семестр 8 ЗФ	74	92
Домашнее задание Проработка конспекта лекций Проработка учебников	74	92
Подготовка к зачету	-	4
Курс 4 / Семестр 7 ОФ Курс 5 / Семестр 9 ЗФ	54	121
Домашнее задание Проработка конспекта лекций Проработка учебников	54	121
Подготовка к экзамену	36	9



1667268719

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)"

5.1 Паспорт фонда оценочных средств

Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

Форма (формы) текущего контроля	Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)	Индикатор (ы) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Уровень
Опрос по контрольным вопросам, домашнее задание, доклад, тесты	ОПК-2	осуществляет сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	Знать методы сбора, обработки и анализа информации для решения актуальных проблем развития предприятия Уметь осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор, анализ данных, необходимых для решения проблем развития предприятия; Владеть современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных, необходимых для решения проблем развития предприятия.	Высокий или средний
Опрос по контрольным вопросам, домашнее задание, доклад, тесты	ПК-1	собирает и анализирует исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Знать основные понятия, категории и инструменты коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия Уметь применять основные понятия, категории и инструменты коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия Владеть современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия	Высокий или средний



1667268719

Опрос по контрольным вопросам, домашнее задание, доклад, тесты	ПК-2	рассчитывает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Знать типовые методики расчета основных экономических и социально-экономических показателей анализа проблем развития предприятия; Уметь рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели развития предприятия; Владеть современными методиками расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих проблемы развития предприятия.	Высокий или средний
Высокий уровень достижения компетенции - компетенция сформирована частично, рекомендованные оценки: отлично, хорошо, зачтено. Средний уровень достижения компетенции - компетенция сформирована частично, рекомендованные оценки: хорошо, удовлетворительно, зачтено. Низкий уровень достижения компетенции - компетенция не сформирована частично, оценивается неудовлетворительно или не зачтено.				

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания обучающихся могут быть организованы с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ. Полный перечень оценочных материалов расположен в ЭИОС КузГТУ.: <https://el.kuzstu.ru/login/index.php>.

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания могут проводиться в письменной и (или) устной, и (или) электронной форме

5.2.1. Оценочные средства при текущем контроле

Текущий контроль по темам дисциплины заключается в опросе по контрольным вопросам, подготовке устного доклада, домашних заданий и решении тестовых заданий.

Опрос по контрольным вопросам.

При проведении текущего контроля обучающимся будет письменно, либо устно задано два вопроса, на которые они должны дать ответы.

Критерии оценивания:

- 85-100 баллов – при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65-84 баллов – при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 25-64 баллов – при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0-24 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-24	25-64	65-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично

Примерный перечень контрольных вопросов

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Что представляет собой коммерческая деятельность? Как определяется это понятие?
2. В чем заключается сущность коммерческой деятельности, и какова ее роль в условиях конкуренции?



1667268719

3. Какие задачи решаются в процессе осуществления коммерческой деятельности?
4. Какие факторы определяют развитие коммерческой деятельности?
5. Какие принципы лежат в основе организации коммерческой деятельности?
6. Какие функции реализуются через коммерческую деятельность в современных условиях?

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Кто может выступать в качестве субъектов правоотношений в коммерческой деятельности на рынке товаров народного потребления?
2. Что является объектом управления при осуществлении коммерческих операций на рынке товаров народного потребления?
3. Какие основные элементы формируют содержание коммерческой деятельности и как они характеризуются?
4. Каковы особенности коммерческой деятельности в оптовой и в розничной торговле?
5. Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
6. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.

ТЕМА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ СДЕЛКИ. КОНТРАКТЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

1. Какие виды договоров используются в торговле, каковы условия их применения?
2. Что представляет собой договор поставки товаров, его содержание?
3. Кто имеет право представлять стороны, вступающие в договорные отношения, при заключении договора поставки?
4. Что является предметом договора поставки?
5. Какие условия относятся к существенным в договоре поставки?
6. Каков порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки?
7. Каковы особенности заключения договоров по государственным закупкам?
8. На какие моменты работникам коммерческой службы торговых организаций надо обратить особое внимание, чтобы избежать ошибок при заключении договоров?
9. Какие документы используются при исполнении договоров поставки?
10. Как и кем осуществляется контроль исполнения договорных обязательств?

ТЕМА 4. СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОЗНИЧНОМ ТРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

1. Каковы особенности коммерческой работы в розничной торговле?
2. Какие элементы включает коммерческая деятельность в розничной торговле и ее особенности?
3. Какие факторы определяют современные тенденции развития коммерческой деятельности в розничной торговле?
4. Какие факторы влияют на эффективность продаж?
5. Какие методы стимулирования продаж вы знаете?
6. Какие средства увеличения продаж товаров используются в торговой практике?
7. Какова роль услуг и сервисного сопровождения товара в увеличении продаж?
8. Какова роль мерчандайзинга в увеличении продаж и повышении эффективности розничной торговли?
9. Какие коммерческие задачи решает мерчандайзинг?
10. По каким критериям и показателям можно оценить эффективность продаж в розничной торговле?
11. Какие отрицательные последствия могут быть при недостаточном уровне коммерческой работы по организации розничной продажи товаров?
12. Какая ответственность предусмотрена за несоблюдение требований к ассортименту и нарушение правил торговли им?

ТЕМА 5. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Какие факторы обеспечивают коммерческий успех торговой организации на рынке?
2. На какие показатели работы торговых организаций оказывает влияние коммерческая деятельность?
3. Что такое безубыточность продаж?
4. Какую систему показателей можно использовать для оценки эффективности коммерческой деятельности?
5. Что вы понимаете под коммерческим риском?



1667268719

6. Что представляет собой рентабельность продаж?
7. Каково определение коммерческого риска?
8. Какие факторы коммерческого риска вы можете назвать?
9. Какие направления снижения риска вы знаете, и какие из них зависят от уровня работы коммерческого аппарата?
10. Какие методы можно использовать в практической деятельности работника коммерческой службы для оценки конкурентоспособности торговой организации?
11. За счет чего торговая организация может достигнуть конкурентных преимуществ при работе на рынке?
12. Какова роль коммерческой стратегии в обеспечении конкурентоспособности торговой организации?
13. Какие существуют пути повышения рентабельности продаж?

ТЕМА 6. ПОНЯТИЕ ВЭД

1. Что представляет собой внешнеэкономическая сфера страны, и из каких уровней она состоит?
2. Назовите основные формы и виды внешнеэкономической деятельности.
3. Определите основные субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
4. Охарактеризуйте этапы развития ВЭД в России.
5. Выделите основные негативные и позитивные стороны глобализации.
6. Определите основные направления взаимодействия России и Евросоюза.
7. Назовите основные тенденции развития отношений между Россией и странами СНГ.

ТЕМА 7. ВЫБОР ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

1. Почему выбор иностранных партнеров необходимо осуществлять с особой важностью и точностью при выходе на мировые рынки?
2. С помощью каких инструментов можно выбрать иностранного партнера? И какой инструмент, на ваш взгляд, является наиболее эффективным?
3. Опишите процесс исследования иностранного рынка.
4. Какие источники необходимо использовать при сборе информации о потенциальном иностранном партнере?

5. Как происходит расчет психологической цены товара?
6. По каким критериям подразделяется доступность рынка?

ТЕМА 8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ

1. Какими законами регулируется внешнеэкономическая деятельность за рубежом и в РФ?
2. Как происходит заключение внешнеторгового контракта?
3. Из каких пунктов состоит договор международной купли-продажи?
4. Какие группы и условия включены в базисные условия поставки?
5. На основе каких международных документов определяется качество товара, какими способами?

6. Как определяются сроки поставки товара?
7. Какие виды цен и скидок применяются в международной торговой практике?
8. Поясните существующие международные правила маркировки и упаковки товаров.

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

1. В чем заключаются особенности делового общения со странами иностранными партнерами?
2. Дайте определение понятию «внешнеторговое посредничество».
3. Для достижения какой цели привлекаются торговые посредники?
4. Назовите положительные и отрицательные стороны привлечения посредников.
5. Выделите основные виды торговых фирм.
6. Кто является поверенными, и на основании каких документов они действуют?
7. Опишите процесс комиссионной сделки.
8. Из чего состоит процесс консигнации?
9. Для чего применяется вознаграждение посредников, и какими способами оно осуществляется?

10. На каком этапе находится развитие рынка дистрибьюторских услуг в России?
11. Дайте характеристику понятию «формы передачи технологии» и разделите их на группы.
12. Каким законодательным актом регулируется защита интеллектуальной собственности в РФ?

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН КОММЕРЧЕСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

1. Дайте определение франчайзинга.
2. Инжиниринг и его виды.
3. Лицензионное соглашение.



1667268719

4. В чем состоит понятие и значение интеллектуальной собственности?
5. Охарактеризуйте положительные и отрицательные стороны, а также назовите особенности каждого вида международной передачи технологий.

В чем состоит роль кооперации в современной экономике России?

ТЕМА 11. РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.
2. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона и фирмы.
3. Административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.
4. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
5. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.

Устный доклад.

Обучающийся выбирает одну тему доклада из предложенных преподавателем, и выступает с сообщением в порядке установленном совместно с преподавателем и обучающимися.

Требования к устному докладу.

Устный доклад – это публичное сообщение в виде развернутого изложения определенной научной темы.

В устном докладе обычно выделяют три крупных раздела: введение, основную и финальную части.

Во введении докладчик не только информирует публику

О теме выступления, освещает цель и задачи исследования, но и овладевает вниманием слушателей, старается расположить их в свою пользу.

В основной части доклада приводится сжатое обобщение материалов, методов и результатов исследования, излагаются наиболее важные и необходимые факты, подтверждающие выводы.

В финале обсуждаются дискуссионные вопросы и подводятся итоги исследования.

Подготовка устного доклада:

Перед тем, как начать подготовку к докладу, необходимо:

– представлять профессиональный уровень публики, осознавать, что будущие слушатели смогут получить от выступления;

– определить цель доклада: хотите ли вы проинформировать слушателей о результатах работы или убедить коллег в правильности своей точки зрения;

– иметь представления об условиях доклада: время и продолжительность выступления, размер аудитории, ее акустика, оборудование;

– убедиться, уложитесь ли вы в отведенное для доклада время (*если время для доклада недостаточно, необходимо сузить конкретную цель выступления, остановившись на каком-либо из подразделов центральной идеи*).

Требования к оформлению устных докладов

1. Продолжительность доклада должна составлять 8 – 10 минут, доклад обязательно должен сопровождаться компьютерной презентацией (файл ppt). На освещение одного слайда презентации должно отводиться не менее 30 секунд. Рекомендуемый объем презентации – 10-12 слайдов.

2. В докладе должны быть освещены имеющиеся предпосылки по теме исследования, цели и задачи, поставленные в исследовательской работе, использованные методы, основные результаты и выводы.

3. Во время доклада можно пользоваться написанным планом и любой другой информацией (например, числовыми данными), но доклад НЕ должен полностью читаться по бумаге.

4. В докладе следует избегать чрезмерного количества узкоспециальных терминов. В случае, если это невозможно, нужно пояснять их значение (при необходимости использовать для этого рисунки и схемы).

5. Свои мысли нужно излагать грамотно, ясно и однозначно.

Критерии оценивания:

№	Критерии оценивания	Максимальное количество баллов
1	Самостоятельное исследование	6
2	Степень раскрытия сущности проблемы	2
3	Актуальность темы доклада	1



1667268719

4	Логика изложения	1
5	Обоснованность выводов, потенциал дальнейшего исследования	2
6	Использованы самостоятельно разработанные блок-схемы, диаграммы.	2
Всего баллов		до 14

Шкала оценивания

Количество баллов	0...6	7...9	10...12	13...14
Шкала оценивания	неудовл.	удовл.	хорошо	отлично

Примерный перечень устных докладов.

1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
2. История развития российской коммерции.
3. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
4. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий на внешнем рынке.
5. Оптовая торговля в системе рынка и развитие ее организационных форм.
6. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынках товаров.
7. Проблема рыночной конъюнктуры российских товарных рынков.
8. Методы анализа рыночной конъюнктуры.
9. Механизм современной оптовой торговли.
10. Основные российские и мировые центры оптовой торговли.

Тестовые задания.

При проведении текущего контроля обучающимся необходимо ответить на 15 тестовых заданий по каждой теме. Тестирование может быть организовано с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ.

Критерии оценивания:

- 75 - 100 баллов - при ответе на >75% вопросов

- 0 - 74 баллов - при ответе на <75% вопросов

Количество баллов	0-74	75-100
Шкала оценивания	Не зачтено	Зачтено

Примерный перечень тестовых заданий

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. 1. Коммерческая деятельность это:
 - а) финансовая деятельность;
 - б) биржевая деятельность;
 - в) торговая деятельность;
 - г) кредитная деятельность.
2. 2. ... - это взаимодействие продавцов и покупателей, направленное на куплю и продажу товаров.
3. 3. Какое сочетание внутренних факторов в наибольшей степени оказывают влияние на коммерческую деятельность:
 - а) производительность труда, численность работников, прибыль на одного работника;
 - б) материальные, трудовые, финансовые ресурсы;
 - в) фондоотдача, фондоемкость, оборотные средства.

- а) производительность труда, численность работников, прибыль на одного работника;
- б) материальные, трудовые, финансовые ресурсы;
- в) фондоотдача, фондоемкость, оборотные средства.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?
 - а) материально-техническое обеспечение;
 - б) производственные;
 - в) финансовые;
 - г) информационные;
 - д) материально-техническое обеспечение, производственные, финансовые, информационные.
2. Какой признак классификации лежит в основании деления оптовых торговцев на крупных, средних и мелких?
 - а) широта ассортимента;
 - б) способ доставки;
 - в) степень кооперации;
 - г) отношение к системе сбыта;



1667268719

д) размер оборота.

3. Из каких составляющих состоит комплекс товародвижения?

- а) административные расходы, обработка заказов, транспортировка;
- б) получение и отгрузка товаров, решение проблем упаковки;
- в) складирование, формирование и поддержка оптимальных запасов на складах;
- г) обработка заказов, транспортировка, получение

ТЕМА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ СДЕЛКИ. КОНТРАКТЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

1. Какие документы используются для составления стратегического плана:

- А) Программа;
- Б) Бизнес-план;
- В) Положение;
- Г) ПБУ.

2. Договора могут заключаться в устной форме:

- а) да, например договор розничной продажи;
- б) да, но это будет не законно;
- в) нет, договора заключаются только письменно.

3. Хозяйственные договора называются односторонними, если:

- а) одна сторона имеет только обязанности, другая только права;
- б) фигурирует только одна сторона;
- в) одна из сторон ведет непосредственно договорную работу, другая только финансовую.

ТЕМА 4. СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

1. Товарный запас – это:

- а) объем товарного предложения;
- б) товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;
- в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.

2. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара осуществляется непосредственно потребителю?

- а) прямой сбыт;
- б) не прямой короткий канал сбыта;
- в) не прямой длинный канал сбыта;
- г) комбинированный сбыт;
- д) не прямой сбыт.

3. Кто входит в состав «закупочного центра» предприятия?

- а) менеджер;
- б) специалист узкого профиля;
- в) руководитель предприятия или его заместитель;
- г) менеджеры или другой сотрудник службы закупок, руководители предприятия, инженерно-технические работники.

ТЕМА 5. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Деятельность производителя или оптовой компании в месте розничной продажи, позволяющая максимально повысить товарооборот:

- а) факторинг;
- б) мерчандайзинг;
- в) лизинг;
- г) логистика;
- д) фандрайзинг.

2. Какой показатель хозяйственной деятельности розничной торговли при выборе партнеров-поставщиков является наиболее предпочтительным для всех типов предприятий?

- а) условия поставок;
- б) избежание риска;
- в) прибыль;
- г) ассортимент товаров;
- д) месторасположение поставщика.

3. Как называется показатель, который характеризует видовой состав предлагаемых товаров в товарной группе (подгруппе)?



1667268719

- а) коэффициент рентабельности;
- б) коэффициент ликвидности;
- в) коэффициент обновления ассортимента;
- г) коэффициент устойчивости ассортимента;
- д) коэффициент деловой активности.

ТЕМА 6. ПОНЯТИЕ ВЭД

1. На каком этапе были приняты ключевые законы по ВЭД?

- А) 1986-1988 гг.;
- Б) 1989-1991 гг.;
- В) 1992-1995 гг.;
- Г) 1995-1999 гг.;
- Д) Современный этап.

2. Какие возможности предприятия не являются внутренними?

- А) Природные ресурсы;
- Б) Человеческие ресурсы;
- В) Финансовые ресурсы;
- Г) Производственные ресурсы;
- Д) Влияние внешней среды;
- Е) Издержки.

3. Кто в соответствии со статьей 10 ФЗ может обладать правом внешнеторговой деятельности на территории РФ?

- А) Иностранные физические лица;
- Б) Иностранные юридические лица;
- В) Российские физические лица;
- Г) Российские юридические лица;
- Д) Все вышеперечисленное.

ТЕМА 7. ВЫБОР ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

1. Что не является исследованием за рубежом?

- А) Проведение тестирования;
- Б) Электронная почта;
- В) Особенности рынка промышленных товаров;
- Г) Специальное исследование рынка;
- Д) Интернет;
- Е) Торговая палата.

2. На каком этапе были приняты ключевые законы по ВЭД?

- А) 1986-1988 гг.;
- Б) 1989-1991 гг.;
- В) 1992-1995 гг.;
- Г) 1995-1999 гг.;
- Д) Современный этап.

3. Какой инструмент выбора иностранного партнера разработан ООН?

- А) Сравнительная таблица;
- Б) Селекционная матрица;
- В) Система «ALIX»;
- Г) Матрица «КФУ».

ТЕМА 8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ

1. ... - объединение собственности партнёров и распределение между ними прибыли, а также их совместное участие в управлении данными предприятием.

2. В каком сборнике отражены базисные условия поставки?

- А) ИНКОТЕРМС;
- Б) ИНКОТЕРМС 1000;
- В) ИНКОТЕРМС 2000;
- Г) ИНКОТЕРМС 2020.

3. Какого способа определения качества не существует?

- А) По стандарту;
- Б) По техническим условиям;
- В) По спецификации, указанной в контракте;
- Г) По образцу;



1667268719

- Д) Способ tel-quel;
- Е) Существуют все способы.

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

1. Как называются периодические мероприятия, проводимые с участием работников посреднических организаций, торговли, промышленности, сельского хозяйства и других отраслей для совершения покупок и продажи?

- а) аукционы;
- б) ярмарки;
- в) фьючерсные биржи;
- г) товарные биржи;
- д) публичные торги.

2. ... лицензия – лицензиату передаётся исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением у лицензиара права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

3. ... – выплата вознаграждения частями пропорционально согласованным показателям деятельности лицензиата.

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН КОММЕРЧЕСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

1. Как называется письменное предложение о продаже товаров, отправленное только в единственный адрес?

2. Формой внешней торговли не является:

- А) Экспорт;
- Б) Франчайзинг;
- В) Инжиниринг;
- Г) Импорт;
- Д) Компенсационная сделка;
- Е) Форфейтинг;
- Ж) Факторинг;
- З) Бартерная сделка.

3. ... – это совокупность работ прикладного характера, включая предпроектное, технико-экономическое исследование и обоснование оптимальности планируемых капиталовложений, включая необходимую лабораторную доработку технологии, проектную переработку от эскизного варианта до проекта в деталях, а также услуги по консультированию.

ТЕМА 11. РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- а) федеральным правительством;
- б) такое регулирование не осуществляется – коммерческая деятельность регулируется рынком;
- в) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

2. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором развитые государства в одностороннем порядке в соответствии с международным правом предоставляют физическим и юридическим лицам развивающихся стран особые права, льготы и преимущества без взаимности?

- а) национальный режим;
- б) режим наибольшего благоприятствования;
- в) специальный режим;
- г) преференциальный режим.

3. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

- а) льготное кредитование;
- б) льготное формирование цен;
- в) льготное налогообложение;
- г) нахождение спонсоров.

Домашнее задание.

При проведении текущего контроля обучающиеся должны представить в письменной форме отчет по практическим домашним заданиям по каждой из тем учебного курса, отчет должен включать содержание задач их решения, ответы на задания.

Критерии оценивания:



1667268719

при правильном и полном решении задач, выполнении заданий, или с незначительными ошибками – 65...100 баллов;
при решении задач со значительными ошибками, или неправильным решением задач, или не решением задач – 0...64 баллов.

Количество баллов	0...64	65...100
Шкала оценивания	Не зачтено	Зачтено

Примерный перечень домашних заданий.

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Данные о среднегодовой численности работников торговой сферы за ряд лет, а также о численности всех занятых в российской экономике сведены в таблице 1.

Таблица 1

Численность занятых, тыс. чел.	Годы						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Всех занятых	64517	64980	65574	65979	66407	66792	67174
В т.ч. в торговле	8806	4385	4458	4555	4743	4916	5073

Покажите роль торговой сферы в формировании трудовых ресурсов:

1. рассчитайте долю торговли в общей численности занятых;
2. отразите динамику численности торговых работников (темпы роста);
3. напишите выводы и постройте диаграмму.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Имеются следующие данные (табл. 2) о численности хозяйствующих субъектов розничной торговли на конец 2017, 2018, 2019 гг.

Таблица 2

	Число организаций торговли на 1 января		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Всего	159,7	172,4	232,4
розничная торговля в неспециализированных магазинах	46,2	49,4	69,3
в организациях, осуществляющих торговлю автотранспортными средствами, мотоциклами и топливом	38,3	44,0	52,1
розничная торговля пищевыми продуктами	18,1	19,5	38,8
розничная торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, косметикой и парфюмерией	13,2	12,8	13,4
прочая розничная торговля в специализированных магазинах	35,7	40,1	49,1
розничная торговля вне магазинов, а также ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	8,4	6,6	9,7

По приведенным данным определите структуру и структурные сдвиги хозяйствующих субъектов торговли. Напишите выводы.

ТЕМА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ СДЕЛКИ. КОНТРАКТЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Подготовить макет договора купли-продажи.

ТЕМА 4. СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РОЗНИЧНОМ ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Имеются следующие данные (табл. 3) о продаже цветных телевизоров в 2000 - 2006 гг. (тыс. шт.).

Таблица 3

Годы



1667268719

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
2304	2720	3277	3612	5123	6755	7322

По приведенным данным выполните следующие статистические операции:

1. рассчитайте цепные и базисные темпы роста продаж;
2. среднегодовой темп роста;
3. абсолютные приросты (цепные)
4. проанализируйте полученные данные, в частности, постройте диаграмму, определите тенденцию развития продаж, построив соответствующий тренд.

ТЕМА 5. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предприятие Л располагает оборотным капиталом 25,6 млн. руб. Однако из этого капитала 75% – это дебиторская задолженность. Предприятие продало эту задолженность банку за 8% от суммы долга. Определите сумму дебиторской задолженности и размер реальных поступлений по факторингу. Какой суммой реально располагает фирма Л?

ТЕМА 6. ПОНЯТИЕ ВЭД

Конспект по теме «Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики».

ТЕМА 7. ВЫБОР ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

Конспект по теме «Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности».

ТЕМА 8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ

Конспект по теме «Обязанности сторон при заключении договора».

ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Конспект по теме «Дистрибьюторские услуги в России».

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН КОММЕРЧЕСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Конспект по теме «Виды интеллектуальной собственности».

ТЕМА 11. РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Подготовиться к промежуточной аттестации.

5.2.2 Оценочные средства при промежуточной аттестации

Формой промежуточной аттестации является ЗАЧЕТ и ЭКЗАМЕН, в процессе которого определяется сформированность обозначенных в рабочей программе компетенций.

Инструментом измерения сформированности компетенций являются:

- ответы обучающихся на вопросы во время опроса;
- решенные тестовые задания;
- подготовленный устный доклад;
- выполненные домашние задания.

На зачете обучающийся отвечает на 2 вопроса, либо отвечает на 20 тестовых заданий, которые могут проводиться в письменной и (или) устной, и (или) электронной форме.

Ответ на вопросы:

Критерии оценивания при ответе на вопросы:

- 85–100 баллов – при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65–84 баллов – при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 50–64 баллов – при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0–49 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-49	50-64	65-84	85-100
-------------------	------	-------	-------	--------



1667268719

Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично
	Не зачтено	Зачтено		

Критерии оценивания при тестировании:

- 95-100 баллов – при правильном и полном ответе на 19-20 вопросов;
- 85...94 баллов – при правильном ответе на 16-18 вопросов;
- 75...84 баллов – при правильном ответе на 13-15 вопросов;
- 65...74 баллов – при правильном ответе на 10-12 вопросов
- 25...64 – при правильном ответе только на 1-9 вопрос(ов);
- 0...24 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы

Количество баллов	0-24	25-64	65-74	75-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично	
	Не зачтено	Зачтено			

Примерный перечень вопросов к зачету.

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Концепция коммерческой деятельности.
3. Цели, задачи и содержание коммерческой деятельности.
4. Место коммерческой деятельности в системе маркетинга.
5. Общие принципы организации коммерческой деятельности.
6. Рынок товаров, услуг и идей как сфера коммерческой деятельности.
7. Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
8. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
9. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.
10. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение.
11. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.
12. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи.
13. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.
14. Организация розничной продажи и торгового обслуживания на предприятиях рынка розничной торговли.
15. Развитие фирменной торговли.
16. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности.
17. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.
18. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
19. Факторы, влияющие на процесс продаж.
20. Особенности продаж: традиционным способом, при самообслуживании, с открытой выкладкой, по образцам, салонная продажа (индивидуальное обслуживание).
21. Оценка эффективности коммерческой деятельности. Система оценок эффективности коммерческой деятельности. Важнейшие показатели эффективности коммерции.
22. Модель расчета экономического потенциала коммерческого предприятия.
23. Определение точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

Примерный перечень тестовых заданий на зачет:

1. Коммерческая деятельность это:

- а) финансовая деятельность;
- б) биржевая деятельность;
- в) торговая деятельность;
- г) кредитная деятельность.

2. ... – это взаимодействие продавцов и покупателей, направленное на куплю и продажу



1667268719

товаров.

3. Какое сочетание внутренних факторов в наибольшей степени оказывают влияние на коммерческую деятельность:

- а) производительность труда, численность работников, прибыль на одного работника;
- б) материальные, трудовые, финансовые ресурсы;
- в) фондоотдача, фондоемкость, оборотные средства.

4. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

- а) материально-техническое обеспечение;
- б) производственные;
- в) финансовые;
- г) информационные;
- д) материально-техническое обеспечение, производственные, финансовые, информационные.

5. Какой признак классификации лежит в основании разделения оптовых торговцев на крупных, средних и мелких?

- а) широта ассортимента;
- б) способ доставки;
- в) степень кооперации;
- г) отношение к системе сбыта;
- д) размер оборота.

6. Из каких составляющих состоит комплекс товародвижения?

- а) административные расходы, обработка заказов, транспортировка;
- б) получение и отгрузка товаров, решение проблем упаковки;
- в) складирование, формирование и поддержка оптимальных запасов на складах;
- г) обработка заказов, транспортировка, получение

7. Какие документы используются для составления стратегического плана:

- А) Программа;
- Б) Бизнес-план;
- В) Положение;
- Г) ПБУ.

8. Договора могут заключаться в устной форме:

- а) да, например договор розничной продажи;
- б) да, но это будет не законно;
- в) нет, договора заключаются только письменно.

9. Хозяйственные договора называются односторонними, если:

- а) одна сторона имеет только обязанности, другая только права;
- б) фигурирует только одна сторона;
- в) одна из сторон ведет непосредственно договорную работу, другая только финансовую.

10. Товарный запас – это:

- а) объем товарного предложения;
- б) товары, находящиеся в местах производства, в процессе перевозки и в торговле, но еще не проданные;

в) товары, перешедшие в сферу потребления и используемые в соответствии с потребностями населения.

11. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара осуществляется непосредственно потребителю?

- а) прямой сбыт;
- б) не прямой короткий канал сбыта;
- в) не прямой длинный канал сбыта;
- г) комбинированный сбыт;
- д) не прямой сбыт.

12. Кто входит в состав «закупочного центра» предприятия?

- а) менеджер;
- б) специалист узкого профиля;
- в) руководитель предприятия или его заместитель;
- г) менеджеры или другой сотрудник службы закупок, руководители предприятия, инженерно-технические работники.

13. Деятельность производителя или оптовой компании в месте розничной продажи, позволяющая максимально повысить товарооборот:



1667268719

- а) факторинг;
- б) мерчандайзинг;
- в) лизинг;
- г) логистика;
- д) фандрайзинг.

14. Какой показатель хозяйственной деятельности розничной торговли при выборе партнеров-поставщиков является наиболее предпочтительным для всех типов предприятий?

- а) условия поставок;
- б) избежание риска;
- в) прибыль;
- г) ассортимент товаров;
- д) месторасположение поставщика.

15. Как называется показатель, который характеризует видовой состав предлагаемых товаров в товарной группе (подгруппе)?

- а) коэффициент рентабельности;
- б) коэффициент ликвидности;
- в) коэффициент обновления ассортимента;
- г) коэффициент устойчивости ассортимента;
- д) коэффициент деловой активности.

Примерный перечень вопросов к экзамену.

1. Внешнеэкономическая сфера страны.
2. Виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
3. Развитие сферы ВЭД в России.
4. Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики.
5. Особые режимы ВЭД.
6. Взаимодействие России с ВТО.
7. Необходимость выбора иностранного партнера. Инструменты выбора. Процесс выбора и определения целей.
8. Инвентаризация собираемой информации. Источники сбора информации, анализ сбора данных. База данных COMTRADE и система ALIX.
9. Доступность рынка: физическая, коммерческая, регулирование доступа на рынок.
10. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
11. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.
12. Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности.
13. Расчет психологической цены товара.
14. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров.
15. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара.
16. Венская конвенция ООН.
17. Деловое предложение партнера и заключение внешне-торгового контракта. Особенности делового общения с зарубежными партнерами.
18. Содержание контракта. Обязанности сторон при заключении договора.
19. Базисные условия поставки. Срок и дата поставки. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.
20. Качество товара. Качество товара в соответствии со стандартом ИСО 9001.
21. Понятие внешнеторгового посредничества. Выбор посредника. Виды посредников.
22. Дилерские операции, брокеры.
23. Комиссионные фирмы, договоры консигнации.
24. Торговые агенты и агентские соглашения.
25. Дистрибьюторские услуги. Дистрибьюторские услуги в России.
26. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Посредничество на российском рынке.
27. Транспортное обеспечение международных перевозок.
28. Объекты интеллектуальной собственности. Подготовка и подписание лицензионного договора.
29. Кооперационное соглашение.
30. Франчайзинг.
31. Инжиниринг.
32. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.



1667268719

33. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона и фирмы.
34. Административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.
35. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
36. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.

Примерный перечень тестовых заданий на экзамен:

1. На каком этапе были приняты ключевые законы по ВЭД?
А) 1986-1988 гг.;
Б) 1989-1991 гг.;
В) 1992-1995 гг.;
Г) 1995-1999 гг.;
Д) Современный этап.
2. Какие возможности предприятия не являются внутренними?
А) Природные ресурсы;
Б) Человеческие ресурсы;
В) Финансовые ресурсы;
Г) Производственные ресурсы;
Д) Влияние внешней среды;
Е) Издержки.
3. Кто в соответствии со статьей 10 ФЗ может обладать правом внешнеторговой деятельности на территории РФ?
А) Иностранные физические лица;
Б) Иностранные юридические лица;
В) Российские физические лица;
Г) Российские юридические лица;
Д) Все вышеперечисленное.
4. Что не является исследованием за рубежом?
А) Проведение тестирования;
Б) Электронная почта;
В) Особенности рынка промышленных товаров;
Г) Специальное исследование рынка;
Д) Интернет;
Е) Торговая палата.
5. На каком этапе были приняты ключевые законы по ВЭД?
А) 1986-1988 гг.;
Б) 1989-1991 гг.;
В) 1992-1995 гг.; 26
Г) 1995-1999 гг.;
Д) Современный этап.
6. Какой инструмент выбора иностранного партнера разработан ООН?
А) Сравнительная таблица;
Б) Селекционная матрица;
В) Система «ALIX»;
Г) Матрица «КФУ».
7. ... - объединение собственности партнёров и распределение между ними прибыли, а также их совместное участие в управлении данными предприятием.
8. В каком сборнике отражены базисные условия поставки?
А) ИНКОТЕРМС;
Б) ИНКОТЕРМС 1000;
В) ИНКОТЕРМС 2000;
Г) ИНКОТЕРМС 2020.
9. Какого способа определения качества не существует?
А) По стандарту;
Б) По техническим условиям;
В) По спецификации, указанной в контракте;
Г) По образцу;
Д) Способ tel-quel;



1667268719

Е) Существуют все способы.

10. Как называются периодические мероприятия, проводимые с участием работников посреднических организаций, торговли, промышленности, сельского хозяйства и других отраслей для совершения покупок и продажи?

- а) аукционы;
- б) ярмарки;
- в) фьючерсные биржи;
- г) товарные биржи;
- д) публичные торги.

11. ... лицензия – лицензиату передаётся исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением у лицензиара права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

12. ... – выплата вознаграждения частями пропорционально согласованным показателям деятельности лицензиата.

13. Как называется письменное предложение о продаже товаров, отправленное только в единственный адрес?

14. Формой внешней торговли не является:

- А) Экспорт;
- Б) Франчайзинг;
- В) Инжиниринг;
- Г) Импорт;
- Д) Компенсационная сделка;
- Е) Форфейтинг;
- Ж) Факторинг;
- З) Бартерная сделка.

15. ... – это совокупность работ прикладного характера, включая предпроектное, технико-экономическое исследование и обоснование оптимальности планируемых капиталовложений, включая необходимую лабораторную доработку технологии, проектную переработку от эскизного варианта до проекта в деталях, а также услуги по консультированию.

16. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- а) федеральным правительством;
- б) такое регулирование не осуществляется – коммерческая деятельность регулируется рынком;
- в) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

17. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором развитые государства в одностороннем порядке в соответствии с международным правом предоставляют физическим и юридическим лицам развивающихся стран особые права, льготы и преимущества без взаимности?

- а) национальный режим;
- б) режим наибольшего благоприятствования;
- в) специальный режим;
- г) преференциальный режим.

18. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

- а) льготное кредитование;
- б) льготное формирование цен;
- в) льготное налогообложение;
- г) нахождение спонсоров.

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

1. Текущий контроль успеваемости обучающихся, осуществляется в следующем порядке: в конце завершения освоения соответствующей темы обучающиеся, по распоряжению педагогического работника, убирают все личные вещи, электронные средства связи и печатные источники информации.

Для подготовки ответов на вопросы обучающиеся используют чистый лист бумаги любого



1667268719

размера и ручку. На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения текущего контроля успеваемости.

Научно-педагогический работник устно задает два вопроса, которые обучающийся может записать на подготовленный для ответа лист бумаги.

В течение установленного научно-педагогическим работником времени обучающиеся письменно формулируют ответы на заданные вопросы. По истечении указанного времени листы бумаги с подготовленными ответами обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов текущего контроля успеваемости.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации. В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов текущего контроля соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости обучающихся по результатам выполнения лабораторных и (или) практических работ осуществляется в форме отчета, который предоставляется научно-педагогическому работнику на бумажном и (или) электронном носителе. Научно-педагогический работник, после проведения оценочных процедур, имеет право вернуть обучающемуся отчет для последующей корректировки с указанием перечня несоответствий. Обучающийся обязан устранить все указанные несоответствия и направить отчет научно-педагогическому работнику в срок, не превышающий трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Результаты текущего контроля доводятся до сведения обучающихся в течение трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Обучающиеся, которые не прошли текущий контроль успеваемости в установленные сроки, обязаны пройти его в срок до начала процедуры промежуточной аттестации по дисциплине в соответствии с расписанием промежуточной аттестации.

Результаты прохождения процедур текущего контроля успеваемости обучающихся учитываются при оценивании результатов промежуточной аттестации обучающихся.

1. Промежуточная аттестация обучающихся проводится после завершения обучения по дисциплине в семестре в соответствии с календарным учебным графиком и расписанием промежуточной аттестации.

Для успешного прохождения процедуры промежуточной аттестации по дисциплине обучающиеся должны:

1. получить положительные результаты по всем предусмотренным рабочей программой формам текущего контроля успеваемости;
2. получить положительные результаты аттестационного испытания.

Для успешного прохождения аттестационного испытания обучающийся в течение времени, установленного научно-педагогическим работником, осуществляет подготовку ответов на два вопроса, выбранных в случайном порядке.

Для подготовки ответов используется чистый лист бумаги и ручка.

На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения аттестационного испытания.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации.

По истечении указанного времени, листы с подготовленными ответами на вопросы обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов промежуточной аттестации.

В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов промежуточной аттестации соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения аттестационного испытания.

Результаты промежуточной аттестации обучающихся размещаются в ЭИОС КузГТУ.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся могут быть организованы с использованием ЭИОС КузГТУ, порядок и формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся при этом не меняется.



6 Учебно-методическое обеспечение

6.1 Основная литература

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. – ISBN 9785394014185. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=452590 (дата обращения: 04.05.2022). – Текст : электронный.
2. Внеэкономическая деятельность ; Под редакцией: Мантусов Владимир Бадминович. – Москва : Юнити-Дана, 2018. – 304 с. – ISBN 9785238030982. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=562350 (дата обращения: 04.05.2022). – Текст : электронный.

6.2 Дополнительная литература

1. Внеэкономическая деятельность предприятия ; Редактор: Стровский Л. Е.. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 504 с. – ISBN 9785238017723. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=684728 (дата обращения: 04.05.2022). – Текст : электронный.
2. Беляевский, И. К. Коммерческая деятельность / И. К. Беляевский. – Москва : Евразийский открытый институт, 2008. – 341 с. – ISBN 9785374002287. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=90914 (дата обращения: 04.05.2022). – Текст : электронный.

6.3 Методическая литература

1. Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации : методические материалы для обучающихся направления подготовки 38.03.01 "Экономика", профиля "Экономика предприятий и организаций", всех форм обучения / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева ; Кафедра экономики, составитель Ю. С. Якунина. – Кемерово : КузГТУ, 2020. – 52 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=9927> (дата обращения: 04.05.2022). – Текст : электронный.

6.4 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотека КузГТУ https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=229
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

6.5 Периодические издания

1. Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика : научный журнал (печатный)
2. Вопросы экономики : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7715>
3. Менеджмент в России и за рубежом : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9628>
4. Мировая экономика и международные отношения : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7902>
5. Проблемы теории и практики управления : международный журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9009>
6. Российский экономический журнал : научно-практический журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=9065>
7. ЭКО : всероссийский экономический журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=8272>
8. Экономика и управление : российский научный журнал (печатный/электронный)



1667268719

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

ЭИОС КузГТУ:

а) Электронная библиотека КузГТУ. – Текст: электронный // Научно-техническая библиотека Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева : сайт. – Кемерово, 2001 – . – URL: <https://elib.kuzstu.ru/>. – Текст: электронный.

б) Портал.КузГТУ : Автоматизированная Информационная Система (АИС) : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://portal.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст: электронный.

с) Электронное обучение : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://el.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей КузГТУ. – Текст: электронный.

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)"

Самостоятельная работа обучающегося является частью его учебной деятельности, объемы самостоятельной работы по каждой дисциплине (модулю) практике, государственной итоговой аттестации, устанавливаются в учебном плане.

Самостоятельная работа по дисциплине (модулю), практике организуется следующим образом:

1. До начала освоения дисциплины обучающемуся необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины (модуля), программы практики в следующем порядке:

1.1 содержание знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, которые будут сформированы в процессе освоения дисциплины (модуля), практики;

1.2 содержание конспектов лекций, размещенных в электронной информационной среде КузГТУ в порядке освоения дисциплины, указанном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;

1.3 содержание основной и дополнительной литературы.

2. В период освоения дисциплины обучающийся осуществляет самостоятельную работу в следующем порядке:

2.1 выполнение практических и (или) лабораторных работы и (или) отчетов в порядке, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;

2.2 подготовка к опросам и (или) тестированию в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;

2.3 подготовка к промежуточной аттестации в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики.

В случае затруднений, возникших при выполнении самостоятельной работы, обучающемуся необходимо обратиться за консультацией к педагогическому работнику. Периоды проведения консультаций устанавливаются в расписании консультаций.

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине "Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)", включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для изучения дисциплины может использоваться следующее программное обеспечение:

1. Mozilla Firefox
2. Google Chrome
3. 7-zip
4. Microsoft Windows
5. ESET NOD32 Smart Security Business Edition
6. Kaspersky Endpoint Security
7. Браузер Спутник

10 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине "Коммерческая и внешнеэкономическая



деятельность предприятия (организации)"

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены специальные помещения:

1. Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Организации.

2. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

11 Иные сведения и (или) материалы

1. Образовательный процесс осуществляется с использованием как традиционных так и современных интерактивных технологий.

В рамках аудиторных занятий применяются следующие интерактивные методы:

□ - разбор конкретных примеров;

□ - мультимедийная презентация.

2. Проведение групповых и индивидуальных консультаций осуществляется в соответствии с расписанием консультаций по темам, заявленным в рабочей программе дисциплины, в период освоения дисциплины и перед промежуточной аттестацией с учетом результатов текущего контроля.



1667268719



1667268719

Список изменений литературы на 01.09.2019

Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., испр. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 503 с. – (Учебная литература для высшего и среднего профессионального образования). – Текст : непосредственный.

2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. – ISBN 9785394014185. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=452590 (дата обращения: 01.09.2019). – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия ; Редактор: Стровский Л. Е.. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 504 с. – ISBN 9785238017723. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114538 (дата обращения: 01.09.2019). – Текст : электронный.

2. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и управление : учебное пособие для студентов по специальностям 060400 "Финансы и кредит", 160500 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", 060600 "Мировая экономика" / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова ; под ред. Е. П. Пузаковой. – Москва : Экономистъ, 2005. – 495 с. – (Homo Faber). – Текст : непосредственный.



1667268719