

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачёва»

Кафедра экономики

Составитель  
Ю. С. Якунина

## **КОММЕРЧЕСКАЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)**

### **Методические материалы**

Рекомендовано учебно-методической комиссией  
направления подготовки 38.03.01 Экономика  
в качестве электронного издания  
для использования в образовательном процессе

Кемерово 2020

## Рецензенты

Кусургашева Л. В. – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики.

Кучерова Е. В. – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой управленческого учета и анализа, председатель учебно-методической комиссии направления подготовки 38.03.01 Экономика.

### **Якунина Юлия Сергеевна**

**Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)** : методические материалы для обучающихся направления подготовки 38.03.01 Экономика, профиля Экономика предприятий и организаций, всех форм обучения / сост. Ю. С. Якунина ; Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева. – Кемерово, 2020. – Текст : электронный.

Предназначены для оказания помощи обучающимся всех форм обучения при изучении дисциплины «Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)». Содержат в себе общие методические материалы, планы семинаров, контрольные вопросы к каждой теме, домашнее задание к каждому семинарскому занятию, пример оценочных средств (контрольной работы), перечень вопросов к зачету, перечень вопросов к экзамену, рекомендуемую литературу.

© Кузбасский государственный  
технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева, 2020  
© Якунина Ю. С.,  
составление, 2020

## I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

«Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)» как учебный курс относится к ОПОП по направлению 38.03.01 Экономика. Значение дисциплины определяется тем, что она обеспечивает знаниями в области коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия (организации). В результате освоения дисциплины у обучающегося формируются знания, умения, навыки и компетенции, необходимые для выполнения специфических функций экономиста в области расчетно-экономической, аналитической, научно-исследовательской, организационно-управленческой и педагогической деятельности. В процессе изучения дисциплины обучающийся формирует личностные качества, обеспечивающие саморазвитие и профессиональное самосовершенствование, активную жизненную позицию, умение нести ответственность за принятие своих решений.

Основными формами изучения коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия (организации) являются семинарские занятия и самостоятельная работа. При этом преобладающее значение в современных условиях приобретает самостоятельная работа. Она заключается, прежде всего, в подготовке к практическим занятиям (семинарам).

Семинарские занятия по коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия (организации) проходят в форме устного рассмотрения вопросов, включенных в план семинарского занятия, разбора и обсуждения проблемных аспектов изучаемой темы. Соответственно, ***самостоятельная работа включает в себя: изучение учебников и учебных пособий по теме семинарских занятий, подготовку к устному ответу вопросов плана, проведение самопроверки усвоения материала, выполнение домашних заданий.***

Настоящие методические материалы подготовлены в помощь обучающимся при подготовке к практическим занятиям (семинарам) и самостоятельной работе, разработаны на основе рабочей программы по дисциплине «Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)» направления подготовки 38.03.01 Экономика. Они содержат в себе общие

методические материалы, планы семинаров, контрольные вопросы к каждой теме, домашнее задание к каждому семинарскому занятию, пример оценочных средств (контрольной работы), перечень вопросов к зачету, перечень вопросов к экзамену, рекомендуемую литературу.

## **II. ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

Целью данных методических материалов является оказание помощи обучающимся всех форм обучения в изучении курса «Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)». Одной из основных форм изучения коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия (организации) в вузе выступает самостоятельная работа. Цели самостоятельной работы:

- закрепление материала, полученного в ходе лекционных и практических занятий;
- расширение и углубление знаний проблемных вопросов в области экономической теории;
- выработка способности к ведению исследовательской работы и абстрактному логическому мышлению;
- получение навыков использования графических методов анализа и элементарного математического аппарата для изучения количественных связей экономических явлений и процессов.

### **Организация и выполнение самостоятельной работы**

Самостоятельная работа включает в себя следующие этапы:

#### ***1. Изучение учебников и учебных пособий по теме семинарских занятий***

На семинарское занятие для обсуждения выносятся вопросы, которые раскрывают содержание дисциплины «Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)» и которые зафиксированы в данных методических материалах как план семинара. Подготовка к семинарскому занятию начинается с изучения учебников и учебных пособий по данным

вопросам и заключается в их чтении и закреплении прочитанного материала. Рекомендуемые учебники и учебные пособия указываются к каждому семинарскому занятию в квадратных скобках из списка литературы, приведенного в конце методических материалов.

## ***2. Подготовка к устному ответу вопросов плана***

После прочтения рекомендуемой литературы необходимо подготовить устный ответ на вопросы, вынесенные для обсуждения на семинарском занятии. Для этого составляется план ответа (более или менее развернутый) и излагается (устно) текст вопроса. Не рекомендуется дословно заучивать текст лекций и, наоборот, поощряется тщательно продуманный и самостоятельный ответ.

## ***3. Проведение самопроверки усвоения материала***

Необходимо ответить на контрольные вопросы, приведенные к каждому семинарскому занятию. Если на некоторые вопросы обучающийся не может ответить, значит необходимо вернуться к первому этапу (изучение лекций, учебников и учебных пособий по теме семинарских занятий).

## ***4. Выполнение домашних заданий***

Домашние задания приводятся к каждой теме, обязательны к выполнению, по содержанию включают в себя следующие основные элементы:

✓ Теоретические вопросы – вопросы, содержание которых либо выходит за рамки лекционного материала, либо углубляет и расширяет его. Выполняются в форме, предусмотренной в данном задании (устно или письменно). Если есть необходимость, к теоретическому заданию указывается источник, который может помочь ответить на поставленный вопрос (в квадратных скобках рядом с формулировкой задания).

✓ Конспект – предусматривает написание краткого, схематичного ответа на заданный вопрос, включающий основные положения заданной темы.

✓ Эссе – предусматривает написание краткого сочинения по определенной теме.

### ***5. Оформление домашних заданий***

Домашнее задание выполняется в письменном виде: либо в обычной ученической тетради, либо на листах формата А4 (за исключением тех теоретических вопросов, которые требуют устных ответов). При оформлении заданий необходимо соблюдать нумерацию тем и заданий. В случае, если задания выполняются на листах формата А4, необходимо их тем или иным способом сшить для предоставления в виде папки. Для этого необходимо завести отдельную (от лекций) тетрадь или папку.

### ***6. Подготовка к контрольной работе***

Контрольная работа по коммерческой и внешнеэкономической деятельности предприятия (организации) проводится по каждой теме и состоит из тестов и аналитических вопросов. Для подготовки к контрольной работе необходимо повторить материал темы, включая решение задач и упражнений.

### ***7. Контроль самостоятельной работы***

На семинарском занятии преподавателем проверяется и оценивается уровень знаний по темам курса путем устного опроса обучающихся по вопросам, вынесенным на занятие. Проверяется также готовность обсуждать проблемные ситуации, выполнение домашнего задания. Оценки по самостоятельной работе обучающихся учитываются при текущей и промежуточной аттестации – зачет и экзамен.

### ***8. Подготовка к зачету (экзамену)***

В отведенное расписанием время обучающийся при помощи учебников и учебных пособий повторяет и закрепляет знания, полученные при изучении курса «Коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятия (организации)». Примерный перечень вопросов приведен в конце данных методических материалов перед списком использованной литературы.

### III. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛАМ ПО ТЕМАМ КУРСА

#### ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

##### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

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.

##### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

###### *Задание 1.* Кейс 1.

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

- а) рассчитайте долю торговли в общей численности занятых;
- б) отразите динамику численности торговых работников (темпы роста);
- в) напишите выводы и постройте диаграмму.

###### *Задание 2.* Кейс 2.

Развитие торговли, в первую очередь, характеризуется объемом, динамикой и структурой товарооборота. В табл. 2 приведе-

ны данные о товарообороте за 2013–2019 гг. (в ценах соответствующих лет).

Таблица 2

| Годы | Товарооборот, млрд. руб. |                    |                       | Индекс цен, в процентах к 2013 г. |
|------|--------------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------------------|
|      | Оптовой торговли         | Розничной торговли | Общественного питания |                                   |
| 2013 | 4257                     | 2352               | 81                    | 100,0                             |
| 2014 | 5508                     | 3070               | 114                   | 129,4                             |
| 2015 | 6819                     | 3765               | 148                   | 134,4                             |
| 2016 | 8020                     | 4529               | 187                   | 145,2                             |
| 2017 | 11423                    | 5642               | 239                   | 159,6                             |
| 2018 | 15562                    | 7041               | 313                   | 176,5                             |
| 2019 | 19859                    | 8690               | 400                   | 190,0                             |

По данным табл. 2 рассчитать:

- 1) темпы роста (базисные) каждой формы торговли в фактических и сопоставимых ценах;
- 2) определить место каждой формы товарооборота в валовом обороте;
- 3) сделать выводы о динамике развития торговли, составить диаграмму.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.

2. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.



## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

### Задание 1. Кейс 1.

Имеются следующие данные (табл. 3) о численности хозяйствующих субъектов розничной торговли на коней 2017, 2018, 2019 гг.

Таблица 3

|  | 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**.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 3. КОММЕРЧЕСКИЕ СДЕЛКИ. КОНТРАКТЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности.
2. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.

3. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий договора, его заключение и исполнение.

4. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.

5. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи.

6. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Подготовить макет договора купли-продажи.

### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

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

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Организация розничной продажи и торгового обслуживания на предприятиях рынка розничной торговли.

2. Развитие фирменной торговли.

3. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.

4. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.

5. Факторы, влияющие на процесс продаж. Особенности продаж: традиционным способом, при самообслуживании, с открытой выкладкой, по образцам, салонная продажа (индивидуальное обслуживание).

## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

**Задание 1.** Имеются следующие данные (табл. 4) о продаже цветных телевизоров в 2000–2006 гг. (тыс. шт.).

Таблица 4

| Годы |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 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.

### **Задание 2.**

Имеются данные по следующим торговым предприятиям (табл. 5).

Таблица 5

| № п/п | Валовая прибыль, тыс. руб. | Выручка предприятия, тыс. руб. |
|-------|----------------------------|--------------------------------|
| 1.    | 445                        | 6537                           |
| 2.    | 1317                       | 12542                          |
| 3.    | 3786                       | 25238                          |
| 4.    | 383                        | 5381                           |
| 5.    | 782                        | 8234                           |

Определите рентабельность каждого предприятия (в процентах к выручке), определите степень изменчивости уровня рентабельности предприятий. Найдите связь между размером предприятия и уровнем рентабельности.

### **Задание 3.**

Имеются условные данные о товарной структуре товарооборота (табл. 6):

Таблица 6

| Товарные группы                                 | Розничный товарооборот<br>(в ценах соответствующих лет), млрд. руб. |                |
|---|---|----------------|
|   | Базисный период   | Текущий период |
| Продукты питания                                | 870   | 3150           |
| Алкогольные напитки<br>и пиво                   | 230   | 870            |
| Ткани, одежда и белье                           | 380   | 950            |
| Обувь   | 120   | 350            |
| Транспортные средства<br>и бензин               | 230   | 1120           |
| Предметы домашнего<br>обихода и бытовая техника | 100   | 400            |
| Медикаменты и лекар-<br>ственные средства       | 75  | 250            |
| Моющие средства                                 | 55  | 180            |
| Строительные материалы                          | 40  | 160            |
| Прочие непродовольствен-<br>ные товары          | 250   | 1340           |

По приведенным данным охарактеризуйте товарную структуру товарооборота, проанализируйте структурные сдвиги и дайте им социально-экономическую оценку.

### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 5. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Оценка эффективности коммерческой деятельности. Система оценок эффективности коммерческой деятельности. Важнейшие показатели эффективности коммерции.

2. Модель расчета экономического потенциала коммерческого предприятия. Определение точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

## ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

**Задание 1.** 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?

**Задание 2.** По следующим данным рассчитайте и проанализируйте коэффициенты, характеризующие состав оборотного капитала:

а) Собственные средства предприятия А были равны 57680 тыс. руб., а предприятия Q – 148640 тыс. руб. В предприятии А были привлечены заемные средства в сумме 32 млн. руб. Предприятие Q имеет долг в размере 28 млн. руб. Определите уровень автономии в каждом из предприятий. Сделайте выводы о степени их независимости.

б) Собственные средства предприятия А были равны 57680 тыс. руб., а предприятия Q – 148640 тыс. руб. В предприятии А были привлечены заемные средства в сумме 32 млн. руб. Предприятие Q имеет долг в размере 28 млн. руб. Сделайте выводы о степени их независимости.

в) Совокупные активы коммерческого предприятия М, составляющие его собственность, составили 42275 тыс. руб.; кредиторская задолженность предприятия 15207 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент концентрации собственного капитала.

г) Предприятие А (см. задание «б») имело кредиторскую задолженность в сумме 5,5 млн. руб., а предприятие Q – 18,4 млн. руб. Рассчитайте коэффициент финансовой устойчивости предприятий А и Q, сделайте выводы.

д) Текущие активы собственного капитала составили на предприятии Б – 3874 тыс. руб., а на предприятии Н – 8754 тыс. руб.; текущие обязательства Б – равнялись 3643 тыс. руб., а предприятия Н – 2087 тыс. руб. Определите коэффициент маневренности каждого из предприятий. Сделайте выводы.

е) Предприятие Т обременено долгами. При оборотном капитале 12561 тыс. руб., его долгосрочные заемные средства соста-

вили 26532 тыс. руб., а краткосрочные кредиты – 9867 тыс. руб. Однако, кредиторская задолженность других фирм составила 8054 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент покрытия и, если предприятие действительно находится в критическом состоянии, рассчитайте показатель, который может служить индикатором банкротства.

**Задание 3.** Средний размер оборотных средств предприятия W составил 548 тыс. руб., а предприятия X – 485 тыс. руб.; денежная выручка за месяц (30 дней) предприятия W равнялась 3532 тыс. руб., а предприятия X – 4645 тыс. руб. По приведенным данным рассчитайте скорость оборота и время обращения каждого из двух предприятий. Сделайте вывод о том, оборотные средства какого из них быстрее оборачиваются.

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

### ТЕМА 6. ПОНЯТИЕ ВЭД

#### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

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.

#### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

**Задание 1.** Конспект по теме «Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики».

**Задание 2.** Эссе на тему «Современные проблемы вступления России в ВТО».

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 7. ВЫБОР ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Необходимость выбора иностранного партнера. Инструменты выбора. Процесс выбора и определения целей.
2. Инвентаризация собираемой информации. Источники сбора информации, анализ сбора данных. База данных COMTRADE и система ALIX.
3. Доступность рынка: физическая, коммерческая, регламентирование доступа на рынок.
4. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
5. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.
6. Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности.
7. Расчет психологической цены товара.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

*Задание 1.* Конспект по теме «Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности».

*Задание 2.* Эссе на тему «Психологическая цена товара, как маркетинговый прием повышения продаж».

### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 8. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров.
2. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара.
3. Венская конвенция ООН.
4. Деловое предложение партнера и заключение внешне-торгового контракта.

5. Особенности делового общения с зарубежными партнерами.

6. Содержание контракта. Обязанности сторон при заключении договора.

7. Базисные условия поставки. Срок и дата поставки. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.

8. Качество товара. Качество товара в соответствии со стандартом ИСО 9001.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

*Задание 1.* Конспект по теме «Обязанности сторон при заключении договора».

*Задание 2.* Эссе на тему «Особенности проведения деловых переговоров с иностранными партнерами».

### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## ТЕМА 9. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Понятие внешнеторгового посредничества. Выбор посредника. Виды посредников.

2. Дилерские операции, брокеры.

3. Комиссионные фирмы, договоры консигнации.

4. Торговые агенты и агентские соглашения.

5. Дистрибьюторские услуги. Дистрибьюторские услуги в России.

6. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Посредничество на российском рынке.

7. Транспортное обеспечение международных перевозок.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

*Задание 1.* Конспект по теме «Дистрибьюторские услуги в России».



*Задание 2.* Эссе на тему «Каким должен быть посредник внешнеторговой деятельности?»»

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

### **ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБМЕН КОММЕРЧЕСКИМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ**

#### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Объекты интеллектуальной собственности.
2. Подготовка и подписание лицензионного договора.
3. Кооперационное соглашение.
4. Франчайзинг.
5. Инжиниринг.

#### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

*Задание 1.* Конспект по теме «Виды интеллектуальной собственности».

*Задание 2.* Эссе на тему «Какую франшизу Вы выбрали бы для ведения бизнеса?».

#### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

### **ТЕМА 11. РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

#### ПЛАН ЗАНЯТИЯ

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

5. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Подготовиться к зачету.

### РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

[1, 2, 3, 4]

## IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ЗФО

### **Выбор индивидуального задания**

В соответствии с учебным планом обучающиеся заочной формы обучения выполняют одно индивидуальное задание по данному курсу. Вариант индивидуального задания, выполняемого обучающимся, определяется преподавателем на установочной лекции согласно последней цифре зачетной книжки обучающегося. В случае отсутствия обучающегося на установочной лекции вариант индивидуального задания узнается на кафедре.

### **Структура и содержание индивидуального задания**

Каждый вариант индивидуального задания состоит из трех заданий, позволяющих проверить знания обучающихся по темам, предусмотренным рабочей программой дисциплины.

*Задание I, II* – теоретические вопросы. Необходимо самостоятельно ответить на вопрос в форме, предусмотренной данным заданием. Темы курса, по которым сформулирован теоретический вопрос, указаны рядом с номером задания. Здесь же, в квадратных скобках, приводится рекомендуемая литература. Перед изложением теоретического вопроса необходимо основательно изучить литературу и после этого самостоятельно изложить теоретический вопрос. Недопустимым считается дословное списывание текста из учебников, учебных пособий, статей и т. п.

*Задание III* – задача. Данное задание предусматривает самостоятельное решение задания.

*Задание IV* – тест. Тестовые задания представлены в виде вопроса или утверждения и нескольких вариантов ответа. Ответ

на каждое тестовое задание такой формы предполагает выбор одного правильного варианта ответа из нескольких предложенных. Содержание тестов следует переписать и подчеркнуть правильный ответ.

### **Оформление индивидуального задания**

Индивидуальное задание оформляется в соответствии с установленными требованиями:

- должна быть оформлена на листах формата А4. Текст печатается шрифтом «Times New Roman» размером 14 через 1,5 интервал. Размеры полей: левого – 30 мм, правого, верхнего и нижнего – по 20 мм. Общий объем работы строго не устанавливается;
- титульный лист должен обязательно содержать фамилию обучающегося, курс, группу, название дисциплины, по которой выполнена работа, номер и вариант индивидуального задания;
- страницы работы должны быть пронумерованы. Нумерация страниц – сквозная от титульного до последнего листа. Номер страницы проставляется вверху по центру. На титульном листе, который является первой страницей, номер страницы не ставится. На второй странице размещается «Содержание», где отражены наименования заданий с указанием страниц, с которых они начинаются;
- в тексте работы каждое задание должно начинаться с нового листа и быть пронумеровано. Его формулировка переписывается из методических материалов;
- приводится список использованной литературы в алфавитном порядке аналогично списку рекомендуемой литературы в данных методических материалов;
- должно быть оставлено несколько чистых страниц для доработки;
- все листы индивидуального задания должны быть сброшюрованы либо переплетены иным способом, исключающим их произвольное выпадение.

### **Сроки выполнения индивидуального задания**

Выполненное в соответствии с требованиями индивидуальное задание представляется на кафедру экономики в сроки, установленные учебным планом, но не позднее, чем за три недели до

начала сессии. Индивидуальное задание регистрируется и передается преподавателю на проверку.

### **Оценка индивидуального задания**

Работа проверяется преподавателем, рецензируется и оценивается им. Каждому заданию присваивается 25 баллов. Максимальное количество баллов – 100. Работа считается зачтенной, если общее количество баллов не меньше порогового минимума, равного 70%. Если оценка меньше порогового минимума, то работа возвращается на доработку. В процессе доработки обучающийся должен заново выполнить задания, оценка по которым составляет менее 15 баллов. Доработка должна осуществляться в той же тетради или в той же папке, в которой выполнялся первоначальный вариант, но на новых (чистых) страницах, специально оставленных для этого. После доработки индивидуальное задание отправляется на кафедру на повторную проверку. Оценки по каждому заданию и итоговая оценка проставляются преподавателем на титульном листе. Зачтенная работа является условием допуска студента к сдаче зачета (экзамена).

## **VI. ВАРИАНТЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ**

### **ВАРИАНТ 0**

*Задание I.* Внешнеэкономическая сфера страны. Виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.

*Задание II.* Договор консигнации. Торговые агенты и агентские соглашения.

*Задание III.* Современные проблемы вступления России в ВТО.

*Задание IV.* Тест

1. Какого принципа планирования ВЭД не существует:

- А) холизма;
- Б) дуализма;
- В) непрерывности;
- Г) гибкости;
- Д) участия;
- Е) точности;

Ж) единства.

2. В каком году был принят Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»?

- А) 1991;
- Б) 1998;
- В) 2000;
- Г) 2003;
- Д) 2009.

3. ... – разрешение на передачу физическим или юридическим лицам принадлежащих им прав на использование изобретения либо промышленного образца другим физическим или юридическим лицам.

4. Что не включает в себя контракт международной купли-продажи?

- А) Условия о предмете договора, его объекте, цене товара;
- Б) Сроки его поставки;
- В) Способ упаковки товара;
- Г) Условия платежа;
- Д) Порядок приемки товара по качеству и количеству;
- Е) Базисные условия поставки;
- Ж) Права и обязанности сторон;
- З) Включает все вышеперечисленное.

5. Согласно терминам группы F:

- А) Основная перевозка не оплачена;
- Б) Основная перевозка оплачена;
- В) Нет верного варианта.

6. Без каких условий контракт не имеет юридической силы?

- А) Условия о предмете договора;
- Б) Условия, которые названы в законе или иных правовых актах как необходимые для договоров данного вида;
- В) Все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение;
- Г) Таких условий нет, контракт существует всегда.

## ВАРИАНТ 1

*Задание I.* Развитие сферы ВЭД в России. Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики.

**Задание II.** Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Структура таможенных органов РФ.

**Задание III.** Выход предприятия на международный рынок: достоинства и недостатки.

**Задание IV.** Тест

1. На каком уровне ВЭД предприятия рассматривается внешнеэкономический комплекс региона:

- А) Макроуровень;
- Б) Мезоуровень;
- В) Мегауровень;
- Г) Микроуровень.

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

3. Формой внешней торговли не является:

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

4. Функции таможенного тарифа?

5. 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*;
- Е) Существуют все способы.

6. На каком этапе началось формирование системы методов нетарифного регулирования ВЭД:

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

## ВАРИАНТ 2

**Задание I.** Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия. Целевая функция ВЭД предприятия.

**Задание II.** Понятие таможенного тарифа и таможенной пошлины. Правовые основы регулирования таможенной деятельности.

**Задание III.** Психологическая цена товара, как маркетинговый прием повышения продаж.

**Задание IV.** Тест

1. Какие документы используются для составления стратегического плана:

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

2. Допускается ли использование сокращений или аббревиатуры при наименовании сторон в контракте?

- А) Да, во всех случаях;
- Б) Нет, ни в каком случае;
- В) Да, только если общепризнанное наименование;
- Г) Нет, если есть специальные оговорки.

3. В каком году была принята методика технико-экономического обоснования?

- А) 2008;
- Б) 1998;
- В) 1978;
- Г) 1888;
- Д) 1988.

4. ... – основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством.

5. Какого вида ставок таможенных пошлин не существует?

- А) Адвалорная;
- Б) Специфическая;
- В) Комбинированная;
- Г) Процентная.

6. Что не относится к страноведческим рискам?

- А) Задержка оплаты;
- Б) Риск потери работы;

- В) Риск конфискации;
- Г) финансовые проблемы;
- Д) Все относится.

### ВАРИАНТ 3

**Задание I.** Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества. Выбор страны для изучения.

**Задание II.** Таможенный контроль. Таможенное оформление.

**Задание III.** Особенности проведения деловых переговоров с иностранными партнерами.

**Задание IV.** Тест

1. ... – одна из форм передачи технологий, по которой известная фирма передает право использовать свое имя, фирменный знак, атрибутику своей производственной деятельности.

2. ... – деятельность, которая устанавливает цели и требования к качеству, применение элементов системы качества.

3. Какие возможности предприятия не являются внутренними?

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

4. ... – это процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации.

5. ... – технологические приёмы разработки, упрощающие адаптацию продукта (такого как программное или аппаратное обеспечение) к языковым и культурным особенностям региона (регионов), отличного от того, в котором разрабатывался продукт.

6. Какой плановый показатель ВЭД не рассчитывается?

- А) Рассчитываются все показатели;
- Б) Объем производства экспортной продукции;
- В) Объем реализации продукции;
- Г) Объем и структура затрат на производство;
- Д) Ассортимент продукции.



## ВАРИАНТ 4

**Задание I.** Определение целей и содержание исследования. Реализация исследования рынка.

**Задание II.** Декларирование товаров. Меры нетарифного регулирования.

**Задание III.** Каким должен быть посредник внешнеторговой деятельности?

**Задание IV.** Тест

1. Выстройте в правильной последовательности этапы процесса целеполагания во ВЭД.

| Номер этапа | Содержание этапа                  |
|-------------|-----------------------------------|
| 1           | А) Анализ местных условий         |
| 2           | Б) Цели на международных рынках   |
| 3           | В) Анализ внутренних возможностей |
| 4           | Г) Реализация                     |
| 5           | Д) Выбор альтернатив              |
| 6           | Е) Выбор долгосрочных целей       |

## ВАРИАНТ 5

**Задание I.** Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. Деловое предложение партнера и заключение внешнеторгового контракта.

**Задание II.** Формы передачи технологий. Лицензионное соглашение.

**Задание III.** Проблемы, связанные с пересечением товаров через границу.

**Задание IV.** Тест

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».

4. Какой фактор не учитывается при построении селекционной матрицы?

- А) Привлекательность рынка;
- Б) Преимущества предприятия на рынке;
- В) Недостатки предприятия на рынке.

5. Предложение, полученное и вами и вашими конкурентами – это ....

- А) Безоговорочная оферта;
- Б) Твердая оферта;
- В) Мягкая оферта;
- Г) Свободная оферта;
- Д) Занятая оферта;
- Е) Нет правильного варианта.

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

## **ВАРИАНТ 6**

**Задание I.** Содержание контракта. Базисные условия поставки.

**Задание II.** Франчайзинг. Инжиниринг.

**Задание III.** Какую франшизу вы выбрали бы для ведения бизнеса?

**Задание IV.** Тест

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 2009.

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.

4. Этапы проведения переговоров (3)?

5. Какого вида инвестиций не существует?

- А) Реальные;
- Б) Финансовые;
- В) Капитальные.

6. ... – это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.

## **ВАРИАНТ 7**

**Задание I.** Качество товара. Срок и дата поставки.

**Задание II.** Кооперационные соглашения. Роль качества во внешнеэкономической деятельности предприятия.

**Задание III.** Современные виды рекламных носителей.

**Задание IV.** Тест

1. ... – это долгосрочные вложения капитала и интеллектуальной собственности зарубежными собственниками в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики с целью получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

2. Профессор С. Блэк отмечает, что традиционная деятельность ПР состоит из четырех частей или компонентов, связанных друг с другом (перечислите эти части).

3. ... 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.

4. Скидки ... применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными; составляют 3–5%.

5. Определите меры прямого тарифного ограничения:

- А) Квотирование;
- Б) Сертификация;
- В) Стандартизация;
- Г) Лицензирование.

6. 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.

## **ВАРИАНТ 8**

**Задание I.** Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.

**Задание II.** Формирование позитивного имиджа с помощью деятельности в РР. Важность и значимость делового общения.

**Задание III.** Проведение переговоров с иностранными фирмами-партнерами.

**Задание IV.** Тест

1. Термин CIF означает:

- А) Фрахт/перевозка оплачены до;
- Б) Стоимость, страхование и фрахт;
- В) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до;
- Г) Стоимость и фрахт.

2. ... – цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров.

3. Как называются условия, без которых контракт не имеет юридической силы?

- А) Принципиальные;
- Б) Существенные;
- В) Оптимальные.

4. Это наиболее современная концепция, отвечающая нормам и правилам цивилизованного общества, ориентированная на длительную и эффективную совместную деятельность. В этом случае к переговорам относятся как к средству совместного с партнером анализа проблемы с целью ее оптимального решения.

5. Какой из перечисленных документов не может подтвердить факт поставки?

- А) Железнодорожная накладная;
- Б) Авианакладная;
- В) Коносамент;
- Г) Почтовая квитанция;
- Д) Акты приема-передачи товара;
- Е) Доверенность;
- Ж) Все вышеперечисленные.

6. Предложение, полученное и вами, и вашими конкурентами – это ....

- А) Безоговорочная оферта;
- Б) Твердая оферта;
- В) Мягкая оферта;
- Г) Свободная оферта;
- Д) Занятая оферта;
- Е) Нет правильного варианта.

## ВАРИАНТ 9

**Задание I.** Понятие внешнеторгового посредничества. Виды посредников.

**Задание II.** Формы и особенности делового общения. Противоречия и характер их разрешения в ходе делового общения.

**Задание III.** Перспективы развития инвестиционной привлекательности российской экономики.

#### **Задание IV. Тест**

1. Поводом для организации этого мероприятия может стать лишь по-настоящему значимое событие. Не только для фирмы-устроителя, но и деловых партнеров, общественности.

2. Кто не может подписывать контракт?

А) Руководитель организации (фирмы);

Б) Должностное лицо фирмы, обладающее специальными полномочиями;

В) Любое должностное лицо организации;

Г) Могут подписывать все.

3. Составные части делового общения (3)?

4. Наиболее частый способ фиксации поставки – ... .

5. Согласно этому термину продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке товара, когда он передает товар в распоряжение покупателя в своем коммерческом предприятии.

... – это осуществление специализированного производства узлов и деталей по технологии одного из партнеров, взаимное предоставление технологии с последующим обменом и сборкой, совместная разработка изделий, включая проектирование, изготовление и сборку.

### **V. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ**

1. Что представляет собой коммерческая деятельность? Как определяется это понятие?

2. В чем заключается сущность коммерческой деятельности, и какова ее роль в условиях конкуренции?

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?

7. Кто может выступать в качестве субъектов правоотношений в коммерческой деятельности на рынке товаров народного потребления?

8. Что является объектом управления при осуществлении коммерческих операций на рынке товаров народного потребления?

9. Какие основные элементы формируют содержание коммерческой деятельности и как они характеризуются?

10. Каковы особенности коммерческой деятельности в оптовой и в розничной торговле?

11. Субъекты коммерческой деятельности – коммерческие организации (предприятия), их классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.

12. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве.

13. Какие виды договоров используются в торговле, каковы условия их применения?

14. Что представляет собой договор поставки товаров, его содержание?

15. Кто имеет право представлять стороны, вступающие в договорные отношения, при заключении договора поставки?

16. Что является предметом договора поставки?

17. Какие условия относятся к существенным в договоре поставки?

18. Каков порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки?

19. Каковы особенности заключения договоров по государственным закупкам?

20. На какие моменты работникам коммерческой службы торговых организаций надо обратить особое внимание, чтобы избежать ошибок при заключении договоров?

21. Какие документы используются при исполнении договоров поставки?

22. Как и кем осуществляется контроль исполнения договорных обязательств?

23. Каковы особенности коммерческой работы в розничной торговле?
24. Какие элементы включает коммерческая деятельность в розничной торговле и ее особенности?
25. Какие факторы определяют современные тенденции развития коммерческой деятельности в розничной торговле?
26. Какие факторы влияют на эффективность продаж?
27. Какие методы стимулирования продаж вы знаете?
28. Какие средства увеличения продажи товаров используются в торговой практике?
29. Какова роль услуг и сервисного сопровождения товара в увеличении продаж?
30. Какова роль мерчандайзинга в увеличении продаж и повышении эффективности розничной торговли?
31. Какие коммерческие задачи решает мерчандайзинг?
32. По каким критериям и показателям можно оценить эффективность продаж в розничной торговле?
33. Какие отрицательные последствия могут быть при недостаточном уровне коммерческой работы по организации розничной продажи товаров?
34. Какая ответственность предусмотрена за несоблюдение требований к ассортименту и нарушение правил торговли им?
35. Какие факторы обеспечивают коммерческий успех торговой организации на рынке?
36. На какие показатели работы торговых организаций оказывает влияние коммерческая деятельность?
37. Что такое безубыточность продаж?
38. Какую систему показателей можно использовать для оценки эффективности коммерческой деятельности?
39. Что вы понимаете под коммерческим риском?
40. Что представляет собой рентабельность продаж?
41. Каково определение коммерческого риска?
42. Какие факторы коммерческого риска вы можете назвать?
43. Какие направления снижения риска вы знаете, и какие из них зависят от уровня работы коммерческого аппарата?



44. Какие методы можно использовать в практической деятельности работника коммерческой службы для оценки конкурентоспособности торговой организации?

45. За счет чего торговая организация может достигнуть конкурентных преимуществ при работе на рынке?

46. Какова роль коммерческой стратегии в обеспечении конкурентоспособности торговой организации?

47. Какие существуют пути повышения рентабельности продаж?

48. Что представляет собой внешнеэкономическая сфера страны, и из каких уровней она состоит?

49. Назовите основные формы и виды внешнеэкономической деятельности.

50. Определите основные субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.

51. Охарактеризуйте этапы развития ВЭД в России.

52. Выделите основные негативные и позитивные стороны глобализации.

53. Определите основные направления взаимодействия России и Евросоюза.

54. Назовите основные тенденции развития отношений между Россией и странами СНГ.

55. Почему выбор иностранных партнеров необходимо осуществлять с особой важностью и точностью при выходе на мировые рынки?

56. С помощью каких инструментов можно выбрать иностранного партнера? И какой инструмент, на ваш взгляд, является наиболее эффективным?

57. Опишите процесс исследования иностранного рынка.

58. Какие источники необходимо использовать при сборе информации о потенциальном иностранном партнере?

59. Как происходит расчет психологической цены товара?

60. По каким критериям подразделяется доступность рынка?

61. Какими законами регулируется внешнеэкономическая деятельность за рубежом и в РФ?
62. Как происходит заключение внешнеторгового контракта?
63. Из каких пунктов состоит договор международной купли-продажи?
64. Какие группы и условия включены в базисные условия поставки?
65. На основе каких международных документов определяется качество товара, какими способами?
66. Как определяются сроки поставки товара?
67. Какие виды цен и скидок применяются в международной торговой практике?
68. Поясните существующие международные правила маркировки и упаковки товаров.
69. В чем заключаются особенности делового общения со странами иностранными партнерами?
70. Дайте определение понятию «внешнеторговое посредничество».
71. Для достижения какой цели привлекаются торговые посредники?
72. Назовите положительные и отрицательные стороны привлечения посредников.
73. Выделите основные виды торговых фирм.
74. Кто является поверенными, и на основании каких документов они действуют?
75. Опишите процесс комиссионной сделки.
76. Из чего состоит процесс консигнации?
77. Для чего применяется вознаграждение посредников, и какими способами оно осуществляется?
78. На каком этапе находится развитие рынка дистрибьюторских услуг в России?
79. Дайте характеристику понятию «формы передачи технологии» и разделите их на группы.
80. Каким законодательным актом регулируется защита интеллектуальной собственности в РФ?

81. В чем состоит понятие и значение интеллектуальной собственности?

82. Охарактеризуйте положительные и отрицательные стороны, а также назовите особенности каждого вида международной передачи технологий.

83. В чем состоит роль кооперации в современной экономике России?

84. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.

85. Система управления внешнеэкономической деятельностью на уровне региона и фирмы.

86. Административные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.

87. Экономические методы стимулирования экспортного производства.

88. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью.

## **VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ**

### **ПРИМЕРНЫЙ ВАРИАНТ ТЕСТА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

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 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. Дочерние общества отличаются от зависимых:
  - а) более развитой материально-технической базой;
  - б) величиной доли в уставном капитале основной коммерческой организации;
  - в) порядком оформления учредительных документов.
- 5. 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.
- 6. ... предприятие является личной собственностью одного человека, несущего всю ответственность за свою деятельность. Использование наемного труда исключается.
- 7. 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.
- 8. 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.
- 9. Условия применения платежа за поставленные товары:
  - а) платежи могут осуществляться как в наличной, так и в безналичной формах;
  - б) условия платежа должны быть предварительно оговорены в заключенном хозяйственном договоре;
  - в) платежи могут осуществляться только в безналичной форме, через банковские учреждения;
  - г) условия платежа должны быть предварительно оговорены в заключенном кредитном договоре.
- 10. Товарооборот – это:

а) процесс обмена товаров на деньги, стоимость проданных товаров;

б) перемещение товаров от места производства до места потребления;

в) время пребывания товаров в магазине.

11. 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.

12. Товар – это:

а) коммерческая польза, которую приносит торговая операция;

б) продукт или услуга, обладающие свойством полезности и предназначенные для обмена на деньги;

в) результат коммерческой деятельности на рынке.

13. 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.

14. 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.

15. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада:

а) личный отбор товара на складе;

б) по письменной заявке;

в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);

- г) с помощью активных звонков из диспетчерской;
- д) торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- е) все варианты верны;
- ж) нет верного варианта ответа.

16. 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 и отгрузка товаров, решение проблем упаковки, складирование.

17. Какой вид транспорта является самым используемым?

- а) автомобильный;
- б) водный транспорт;
- в) трубопроводный;
- г) воздушный.

18. Коммерческие операции, предшествующие процессу товародвижения:

- а) изучение и прогнозирование спроса оптовых и розничных предприятий;
- б) отпуск товаров в зале товарных образцов;
- в) обобщение информации о товарном предложении, конъюнктуре рынка;
- г) комплектование товарных партий.

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

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

20. Какую коммуникативную политику проводят розничные магазины с малым товарооборотом?

- а) большие расходы на рекламу и стимулирование;
- б) личные контакты продавцов с покупателями;

в) большие расходы на рекламу и стимулирование, личные контакты продавцов с покупателями;

г) большие расходы на рекламу, личные контакты продавцов с покупателями;

д) личные контакты продавцов с покупателями, большие расходы на стимулирование.

21. 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.

22. 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.

23. Какие показатели эффективности характеризуют планирование товарного предложения и обеспечение товарами?

а) соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворенного спроса, рентабельность рекламных мероприятий;

б) широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;

в) индекс роста товарооборота, прирост (сокращение) времени обращения товаров, степень соответствия товарных запасов нормативу и выполнения плана закупок, степень выполнения договорных обязательств поставщиками, ритмичность поступления товаров по ассортименту, коэффициент допустимого уровня качества товаров, индекс валового дохода;

г) прирост валового дохода от коммерческих операций, прирост прибыли от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров;

д) правильного ответа нет.

24. Какие показатели эффективности характеризуют формирование и стимулирование спроса?

а) соответствие объема и структуры товарного предложения объему и структуре покупательского спроса, степень обновления ассортимента, коэффициент завершенности покупки, объем и структура неудовлетворенного спроса, рентабельность рекламных мероприятий;

б) широта ассортимента, глубина ассортимента, коэффициент обновления ассортимента, коэффициент устойчивости ассортимента;

в) индекс роста товарооборота, прирост (сокращение) времени обращения товаров, степень соответствия товарных запасов нормативу, индекс выполнения плана закупок, степень выполнения договорных обязательств поставщиками, ритмичность поступления товаров по ассортименту, коэффициент допустимого уровня качества товаров, индекс валового дохода;

г) прирост валового дохода от коммерческих операций, прирост прибыли от коммерческой деятельности, соотношение доходов и расходов по закупке и реализации товаров.

25.... – это документ, в котором отражены основные пути решения проблемы в результате тщательного анализа ее в целях обоснования выгоды предлагаемого проекта для привлечения возможных контрагентов, потенциальных финансовых партнеров и высококвалифицированных специалистов.

26. Уточнение структуры коммерческой деятельности при ее исследовании происходит:

а) делением частных показателей;

б) объединением частных, детальных характеристик в более обобщенные;

в) анализом показателей.

27.... подход к исследованию деятельности позволяет унифицировать процессы и объекты коммерческой деятельности для последующего изучения.

28. В чем заключается ценовая политика фирмы?



- а) в выборе цен, обеспечивающих адаптацию фирмы к рыночным условиям;
- б) в расчете цен на товары и услуги;
- в) в расчете выручки от реализации товаров и услуг;
- г) в определении максимальной цены реализации;
- д) в расчете цен, обеспечивающих максимальную прибыль.

29. Как называются цены, которые формируются на стадии производства товаров (работ, услуг), являются промежуточными, должны компенсировать затраты производителя товаров (работ, услуг) на изготовление и реализацию и обеспечивать планируемую предприятием прибыль?

- а) цены оптовые изготовителя;
- б) цены оптовые отпускные;
- в) цены оптовые закупки;
- г) цены розничные;
- д) торговая надбавка.

30. Что помимо цены продукции на складе поставщика входит в состав цены «франко-склад потребителя»?

- а) доставка на станцию отправления;
- б) погрузка в вагоны на станции;
- в) транспортировка до станции назначения;
- г) выгрузка из вагонов на станции;
- д) доставка на станцию отправления; погрузка в вагоны на станции, транспортировка до станции назначения, выгрузка из вагонов на станции, доставка от станции до склада.

31. Какие направления, обеспечивающие рост экономической эффективности прямых длительных хозяйственных связей, являются основными в сотрудничестве предприятий?

- а) улучшение ассортимента поставляемой продукции в соответствии с заказами потребителей, освоение новых видов продукции, обеспечение стабильности ее качества в соответствии с требованиями заказчиков, подготовка материалов к производственному потреблению, обеспечение ритмичности и комплектности снабжения, поставка продукции по согласованным графикам оптимальными партиями, применение специализированных видов тары и транспортных средств, механизация погрузочно-разгрузочных работ;

б) освоение новых видов продукции, обеспечение стабильности ее качества в соответствии с требованиями заказчиков, подготовка материалов к производственному потреблению;

в) обеспечение ритмичности и комплектности снабжения, поставка продукции по согласованным графикам оптимальными партиями;

г) применение специализированных видов тары и транспортных средств, механизация погрузочно-разгрузочных работ.

32. 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.

33. Сколько основных этапов включает в себя процесс принятия решения о закупках товаров?

а) 2;

б) 3;

в) 4;

г) 5;

д) 6.

34. Как называются хозяйственные связи, при которых в качестве посредника во взаимоотношениях между производителями и потребителями продукции и в осуществлении ее поставок выступают оптово-торговые организации?

а) внутриотраслевые;

б) межотраслевые;

в) прямые;

г) опосредованные;

д) длительные.

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

а) прямой сбыт;

б) непрямой короткий канал сбыта;

в) непрямой длинный канал сбыта;

г) комбинированный сбыт;

д) непрямой сбыт.

36.... – это юридическое или физическое лицо, находящееся между контрагентами коммерческого процесса и выполняющее функции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами и информацией.

37.Как называется особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые?

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

38.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.

39.... – это форма организации продажи товарных и иных ценностей, предполагающая проведение публичных торгов.

40.... – это символ, термин, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации товара.

41.... – это рисунок или окраска, позволяющие отличать одну марку от другой.

42.... – специально разработанное, оригинальное начертание слов, букв, представляющих полное или сокращенное название фирмы или товара, их девиз, т. е. ту часть марки, которую можно прочесть.

43.Какая форма расчетов наиболее широко используется в международном экономическом обороте?

- а) безналичные расчеты;
- б) наличные расчеты;
- в) аккредитивная форма расчетов;
- г) вексельная форма расчетов;

д) чековые расчеты.

44.... – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю, о продаже товаров на определенных условиях.

45. Как называется соглашение между правительством Франции и предприятием, в соответствии с которым предприятию разрешалось повышать цены на одни товары, одновременно снижая другие?

- а) контракты стабильности;
- б) программные контракты;
- в) контракты против повышения цен;
- г) контракты стабильности, программные контракты;
- д) контракты стабильности, программные контракты, контракты против повышения цен.

46. В соответствии с каким способом государственного регулирования цен во Франции предприятие обязано было предоставлять государству информацию о своих инвестиционных программах, финансовом положении, занятости, перспективе выхода на внешние рынки и пр.?

- а) с контрактами стабильности;
- б) с программными контрактами;
- в) с контрактами против повышения цен;
- г) с контрактами стабильности, программными контрактами;
- д) с контрактами стабильности, программными контрактами, контрактами против повышения цен.

47. При принятии каких контрактов с предприятиями французское правительство брало на себя обязательства не применять меры, ведущие к росту издержек на предприятиях?

- а) контракты стабильности;
- б) программные контракты;
- в) контракты против повышения цен;
- г) контракты стабильности, программные контракты;
- д) контракты стабильности, программные контракты, контракты против повышения цен.

48.... – это форма организации торговли ценными бумагами, осуществляемая регулярно по заранее установленным правилам. Как правило, ее деятельность мобилизует средства для дол-

госрочных инвестиций в экономику и для финансирования отдельных государственных программ.

49. Какие бывают ярмарки в соответствии с критерием классификации «масштаб осуществляемых торговых операций»?

а) международные, всероссийские, зональные, региональные;

б) ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот; ярмарки по реализации неиспользуемой и излишней продукции;

в) международные, всероссийские, зональные, региональные, ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот; ярмарки по реализации неиспользуемой и излишней продукции;

г) международные, всероссийские, зональные, региональные, ярмарки по реализации продукции, поступившей в первичный оборот;

д) международные, всероссийские, зональные, региональные, ярмарки по реализации неиспользуемой и излишней продукции.

50. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

а) льготное кредитование;

б) льготное формирование цен;

в) льготное налогообложение;

г) нахождение спонсоров.

51. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором одно государство на основании международного договора предоставляет физическим и юридическим лицам другого договаривающегося государства такие же права, какие предоставлены в области внешнеэкономической деятельности физическим и юридическим лицам третьего государства?

а) национальный режим;

б) режим наибольшего благоприятствования;

в) специальный режим;

г) преференциальный режим;

д) нет правильного ответа.

52. 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.

53. Как называется система решений, принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий и получения наибольшего эффекта сбыта товаров?

- а) маркетинг;
- б) менеджмент;
- в) стратегия сбыта;
- г) сбытовая политика;
- д) тактика сбыта.

54. В каких магазинах продавец призван быть консультантом покупателя, создавая ему комфортные условия?

- а) в магазинах с полным обслуживанием;
- б) в магазинах, имеющих небольшой торговый зал;
- в) в магазинах со свободным отбором товара;
- г) в магазинах самообслуживания;
- д) во всех перечисленных магазинах.

55. Как называется закупка товаров, связанная с заменой вышедшего из строя или устаревшего оборудования, приобретения технически сложной продукции, мебели, инвентаря и т. п.?

- а) обычная;
- б) разовая;
- в) уникальная;
- г) периодическая;
- д) аккордная.

## **VII. 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.

## **VIII. 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, регламентирование 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.

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.

## IX. ТЕМАТИКА 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.
11. Элементы механизма оптовых закупок.
12. Нормативная база и российские особенности государственных оптовых закупок.
13. Структура канала товародвижения.
14. Основы современной логистики в торговле.
15. Особенности развития российских розничных сетей.
16. Проектирование формата розничного магазина.
17. Основы управления ассортиментом.
18. Проблемы формирования ассортимента российских торговых фирм.
19. Проблема финансовой устойчивости российских торговых компаний.
20. Современные методы анализа деятельности торговых фирм.
21. Основные направления ценовой политики торговых фирм.

22.Международный опыт формирования ценовой политики и «ценовые войны».

23.Зарубежный опыт личных продаж и практика его применения в России.

24.Российские стандарты сертификации товаров.

25.Торговые посредники в российской экономике.

26.Организация мерчандайзинга в российских условиях.

27.Основные российские товарные биржи.

28.Развитие аукционного бизнеса в российских условиях.

29.Основные тренды российской рекламистики.

30.Международные стандарты рекламы.

31.Основные типовые международные торговые контракты.

32.Международные правила фрахта и страхования.

33.Основные международные товарные котировки.

34.Специфика международной ценовой конкуренции.

35.Основные международные товарные биржи.

36.Механизм международных аукционов.

37.Основные положения фискальной политики в торговле.

38.Государственное регулирование международной торговли.

39.Основные принципы делового этикета в торговле.

40.Управление конфликтом в практике продаж.

### **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.

## **Х. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА**

### **10.1. Основная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономических 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). – ISBN 9785238019529. – 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](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=452590). – Текст: электронный.

### **10.2. Дополнительная литература**

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / редактор: Л. Е. Стровский – Москва: Юнити, 2015. – 504 с. – ISBN 9785238017723. – URL:

[http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=114538](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114538). – Текст: электронный.

4. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и управление: учеб. 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: Экономика, 2005. – 495 с. – (Номо Faber). – ISBN 5981181028. – Текст: непосредственный.