

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 20.07.2026 14:53:01

Уникальный идентификатор документа: 24f866b7a2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

Одобрено Педагогическим советом колледжа

Утверждена

Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 18.11.2025 г.

Директор колледжа _____ А.Э. Чечулин

(подпись)

протокол № 4 от 16.12.2025 г.

Председатель _____ Д.А. Карх

(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на
внутреннем и внешнем рынках

Специальность 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Форма обучения очная

Год набора 2026

Разработана:
преподаватель
М.А. Ефремова

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	7
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	7
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	16
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	16
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	18
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	22
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	22
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	22
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минпросвещения России от 19.07.2023 г. № 548)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» является формирование у студентов устойчивых знаний в области организации и управления торгово-сбытовой деятельностью, получение знаний по различным аспектам внешнеэкономической деятельности предприятий с зарубежными организациями и фирмами, общих и профессиональных компетенций, соответствующих виду профессиональной деятельности, приобретение практического опыта работы по специальности.

Междисциплинарный курс «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» относится к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности».

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен иметь:

Практический опыт (навыки):

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
- направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
- проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
- составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
- документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
- подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
- формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
- обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;

- формирования проекта внешнеторгового контракта;
- осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
- подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
- подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
- мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
- подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

Умения:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе.
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;

- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

Знания:

- методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
- правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;
- поиска и методов отбора поставщиков;
- методов и инструментов работы с базами больших данных;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота.

- основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;
- международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;
- методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборота внешнеторговых сделок;
- условий внешнеторгового контракта;
- норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
- правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядка документооборота в организации;
- основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
- видов торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- средств, методов, инноваций в отрасли;
- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;
- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.

Результатом освоения междисциплинарного курса, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся инвариантных и вариативных целевых ориентиров воспитания:

ГВ 8 В. Осознанно проявляющий гражданскую активность в социальной и экономической жизни Свердловской области РФ;

ПВ 5 В. Осознанно проявляющий равнодушное отношение к выбранной профессиональной деятельности, постоянно совершенствуется, профессионально растет, прославляя свою специальность;

ДНВ 6 В. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности специальности, знающий и соблюдающий правила и нормы профессиональной этики;

ПТВ 1. Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны.

ПТВ 2. Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности.

ПТВ 3. Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности.

ПТВ 4. Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества.

ПТВ 5. Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и

общества.

ПТВ 6. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе.

ПТВ 7В. Применяющий знания о нормах выбранной специальности, всех ее требований и выражающий готовность реально участвовать в профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-ценностной системой;

ПТВ 8В. Готовый к освоению новых компетенций в профессиональной отрасли;

ПТВ 10В. Обладающий опытом координации, оперативного учета и контроля производственного процесса, оформления/составления/анализа различного рода сопроводительной документации и иные виды деятельности связанные с обеспечением эффективности работы в соответствии с требованиями будущей профессиональной деятельности специальности;

ЦНП 1. Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.

ЦНП 2. Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.

ЦНП 4. Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

ЦНП 6. Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности

ЦНП 8В. Обладающий знаниями финансовой грамотности, умением поиска, учета, контроля, анализа и обработки данных, в том числе с помощью информационных технологий;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов					
	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 2						
Зачет с оценкой	126	98	46	52	28	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
---------------------------------	-----------------------------------

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части - определять этапы решения задачи - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы - составлять план действия - определять необходимые ресурсы - владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах - реализовывать составленный план - оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника) Знания: - актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить - основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте - алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях - методы работы в профессиональной и смежных сферах - структуру плана для решения задач - порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: - определять задачи для поиска информации - определять необходимые источники информации - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию - выделять наиболее значимое в перечне информации - оценивать практическую значимость результатов поиска - оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач - использовать современное программное обеспечение - использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач Знания: - номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности - приемы структурирования информации - формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения: - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности - применять современную научную профессиональную терминологию - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности - презентовать бизнес-идею - определять источники финансирования Знания: - содержание актуальной нормативно-правовой документации - современная научная и профессиональная терминология - возможные траектории профессионального развития и самообразования - основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности - правила разработки бизнес-планов - порядок выстраивания презентации - кредитные банковские продукты
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: - организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности Знания: - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности - основы проектной деятельности
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе Знания: - особенности социального и культурного контекста; - правила оформления документов и построения устных сообщений

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения: - соблюдать нормы экологической безопасности; - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона Знания: - правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности - основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности - пути обеспечения ресурсосбережения - принципы бережливого производства - основные направления изменения климатических условий региона
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Умения: - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные темы, понимать тексты на профессиональные темы - участвовать в диалогах на профессиональные темы - строить простые высказывания о своей профессиональной деятельности - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) - писать простые связные сообщения на профессиональные темы Знания: - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы - основные общеупотребительные глаголы (профессиональная лексика) - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности - особенности произношения - правила чтения текстов профессиональной направленности

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организация и осуществление торговой деятельности	

ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Практический опыт (навыки): - поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; - проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; - обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); - составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; - подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; - проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; - подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Умения: - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; - проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; - анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; - создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; - обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. Знания: - методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.
--	---

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Практический опыт (навыки): - оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; - установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; - составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. Умения: - применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; - осуществлять выбор поставщиков; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств; - создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; - обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; - работать в единой информационной системе. Знания: - правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; - структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; - поиска и методов отбора поставщиков; - методов и инструментов работы с базами больших данных; - требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, - схем электронного документооборота.
---	---

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Практический опыт (навыки): - направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; - проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; - составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); - документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; - формирования проекта внешнеторгового контракта; - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; - подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Умения: - классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; - разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; - подготавливать коммерческие предложения, запросы; - оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов. Знания: - основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; - нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; - международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; - международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; - стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; - методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; - методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; - основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; - документооборота внешнеторговых сделок;
--	--

	- условий внешнеторгового контракта; - норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Практический опыт (навыки): - подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; - сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; - мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; - документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; - подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту. Умения: - составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта; - осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота. Знания: - правил оформления документации по внешнеторговому контракту; - порядка документооборота в организации; - основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности. Знания: - правил оформления документации по внешнеторговому контракту; - порядка документооборота в организации; - основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Практический опыт (навыки): - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; - приемки товаров по количеству и качеству; - соблюдения правил охраны труда. Умения: - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; - проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; - осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); - использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; - применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; - применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; - управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; - оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; - применять электронный документооборот; - осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; - применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; - оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; - пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках. Знания: - видов торговых структур; - форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка; - средств, методов, инноваций в отрасли;
---	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов	Всего часов	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
	Наименование темы		Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 2		126					
Тема 1.	Организация коммерческой деятельности (ОК3, ПК 1.1, ПТВ3, ПТВ4, ПТВ8В, ЦНП8В)	18	8		6	4	
Тема 2.	Организация внешнеэкономической деятельности (ОК1, ПК1.2, ДНВ 6В, ЦНП1, ЦНП4, ЦНП6)	20	8		8	4	
Тема 3.	Информационное обеспечение торговой деятельности (ОК2, ОК4, ПК1.6, ГВ8В, ПВ5В, ПТВ5)	28	12		12	4	
Тема 4.	Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг (ОК9, ПК1.5, ПТВ1, ПТВ6, ЦНП2)	24	8		12	4	
Тема 5.	Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение (ОК5, ПК1.4, ПТВ2, ПТВ10В)	20	6		8	6	
Тема 6.	Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (ОК7, ПК1.5, ПТВ7В)	16	4		6	6	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема №1.	Практическая работа №1-3	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема №2	Практическая работа №4-7	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема №3	Практическая работа №8,12-Тест. №9-13	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов

Тема №4	Практическая работа №14-18, №19-Тест	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема №5	Практическая работа №20-23	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема №6	Практическая работа №24-25, №26-Тест	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Промежуточная аттестация (Приложение 5)			
2 семестр (ЗаО)	Билет для дифференцированного зачета	Билет состоит из 3 вопросов: 1 теоретический вопрос, 2 тестовое задание, 3 - практическое задание Количество билетов - 30	Оценивается от 2 до 5 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущий контроль. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Организация коммерческой деятельности (ОК3, ПК 1.1, ПТВ3, ПТВ4, ПТВ8В, ЦНП8В) Цели и задачи коммерческой деятельности: термины и определения. Субъекты и объекты коммерческой деятельности Государственное регулирование коммерческой деятельности Инфраструктура, методы, инновации в коммерческой деятельности
Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности (ОК1, ПК1.2, ДНВ 6В, ЦНП1, ЦНП4, ЦНП6) Регулирование внешнеэкономической деятельности в России. Органы гос. регулирования ВЭД Методы регулирования внешне- и внутреннеэкономическую деятельность Таможенное регулирование в ЕЭС и РФ. Транспортное обеспечение международных перевозок
Тема 3. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности (ОК2, ОК4, ПК1.6, ГВ8В, ПВ5В, ПТВ5) Правовая база информационного обеспечения коммерческой деятельности . Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке Информационные процессы и ресурсы .. Средства торговой информации. Производственная и торговая маркировка. Коммерческая тайна. Методы изучения и прогнозирования спроса.
Тема 4. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг (ОК9, ПК1.5, ПТВ1, ПТВ6, ЦНП2) 1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.
Тема 5. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение (ОК5, ПК1.4, ПТВ2, ПТВ10В) Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
Тема 6. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (ОК7, ПК1.5, ПТВ7В) Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности (ОК1, ПК1.2, ДНВ 6В, ЦНП1, ЦНП4, ЦНП6) Практическая работа №4. "Цели и принципы регулирования ВЭД" Практическая работа №5. "Характеристика методов регулирования ВЭД" Практическая работа №6. Расчет таможенных платежей Практическая работа №7. Договорная работа по международным перевозкам
Тема 3. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности (ОК2, ОК4, ПК1.6, ГВ8В, ПВ5В, ПТВ5) Практическая работа №8. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Тест Практическая работа №9. Этапы торгово-сбытовой деятельности. Практическая работа №10. Создание компьютерной информационной системы Практическая работа №11. Определение видов товарной информации, расшифровка маркировки и информационных знаков Практическая работа №12. Структура коммерческой тайны в торгово-сбытовой деятельности. Тест Практическая работа №13. Создание анкеты по прогнозированию спроса.
Тема 4. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг (ОК9, ПК1.5, ПТВ1, ПТВ6, ЦНП2) Практическая работа №14. Особенности договорной работы Практическая работа №15. Договор поставки. Порядок заполнения и подписания Практическая работа №16. Расчет и оформление заявки на поставку товаров. Практическая работа №17. Разработка коммерческого предложения. Практическая работа №18. Создание коммерческого предложения Практическая работа №19. Организация хозяйственных связей. Тест
Тема 5. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение (ОК5, ПК1.4, ПТВ2, ПТВ10В) Практическая работа №20. Документальное оформление внешнеэкономической деятельности. Практическая работа №21. Правила документального оформления Практическая работа №22. Содержание международного контракта купли-продажи. Практическая работа №23. Способы фиксации внешнеторговой контрактной цены.
Тема 6. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (ОК7, ПК1.5, ПТВ7В) Практическая работа №24. Страховая документация во внешней торговле. Практическая работа №25. Виды страхования во внешней торговле Практическая работа №26. Понятие и классификация рисков. Тест

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности (ОК1, ПК1.2, ДНВ 6В, ЦНП1, ЦНП4, ЦНП6) Самостоятельная работа №2. 1. Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе 5, 6, 7
--

Тема 3. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности (ОК2, ОК4, ПК1.6, ГВ8В, ПВ5В, ПТВ5) Самостоятельная работа №3. 1 Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе 11,12
Тема 4. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг (ОК9, ПК1.5, ПТВ1, ПТВ6, ЦНП2) Самостоятельная работа №4. 1 Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе 18,19
Тема 5. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение (ОК5, ПК1.4, ПТВ2, ПТВ10В) Самостоятельная работа №5. 1 Изучение понятийного аппарата темы, лекционного материала, глав рекомендованных учебников основной и дополнительной литературы. 2. Подготовка ответов на вопросы для самоконтроля. 3. Подготовка к практической работе 22, 23
Тема 6. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (ОК7, ПК1.5, ПТВ7В) Самостоятельная работа №6. Подготовка к зачету

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2.

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция [Электронный ресурс]: учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 579 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/565109>

3. Арустамов Э.А., Андреева Р.С. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2026. - 165 – Режим доступа: <https://book.ru/book/960799>

4. Кудряшов Р.Б. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью [Электронный ресурс]: Не указано. - Москва: КноРус, 2026. - 341 – Режим доступа: <https://book.ru/book/961238>

Дополнительная литература:

2. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 394 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/538301>

3. Карашук О. С. Торговое дело. Введение в профессию [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 143 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568432>

4. Левкин Г. Г., Никифоров О. А. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2025. - 265 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/567917>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

1. Цели и задачи коммерческой деятельности: термины и определения.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности
4. Инфраструктура, методы, инновации в коммерческой деятельности
5. Россия и всемирная торговая организация (ВТО): проблемы и перспективы.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России.
7. Органы государственного регулирования ВЭД.
8. Методы регулирования внешне- и внутренне-экономическую деятельность.
9. Таможенное регулирование в ЕАЭС и РФ.
10. Транспортное обеспечение международных перевозок.
11. Правовая база информационного обеспечения коммерческой деятельности.
12. Комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
13. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
14. Информационные ресурсы и процессы в торговле.
15. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
16. Средства торговой информации. Производственная и торговая маркировка.
17. Коммерческая тайна в торгово-сбытовой деятельности.
18. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре.
19. Методы изучения и прогнозирования спроса.
20. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
21. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
22. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
23. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
24. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.
25. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022.
26. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
27. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.
28. Инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
29. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
30. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.

**7.3.2. Практические задания для самостоятельной подготовки к
дифференцированному зачету.**

Тестовые задания.

№ за да ни я	Содержание задания	Правильный ответ
ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных: Всемирная торговая организация – это: а) крупнейшая фирма, имеющая значительный внешнеторговый оборот; б) экономическое объединение различных государств; в) международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами г) деятельность между партнерами разных стран	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Внешнеэкономические связи – это: а) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике; б) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности г) нет правильного ответа	Б
3	Укажите правильную последовательность задач КД торговых предприятий а. сокращение издержек производства; б. определение потребностей в товарах; в. производство; г. товарно-денежный обмен д. установление хозяйственных связей	Б, В, Д, А, Г

4	Выберите один правильный ответ из предложенных: Что относится к видам внешнеэкономической деятельности: а) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. кооперирование и научно-техническое сотрудничество; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения; б) импорт и экспорт товаров и услуг; международное кооперирование и научно-техническое сотрудничество; в) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения г) все ответы верны	А
5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Внешняя торговля- это: а) предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала; б) иностранные партнеры объединяются на основе общих интересов (экономических и научно-технических) для организации производства конкурентной продукции; в) международное инвестиционное сотрудничество г) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;	Г
Задания открытого типа		
1	Кто является главной структурой исполнительной власти, осуществляющая разработку и проведение единой денежно-кредитной политики России:	Центральный банк России ЦБ
2	Что такое торговое эмбарго?	запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты
3	Перечислите основные функции ВТО:	1. контроль за выполнением соглашений договоренностей 2. проведение многосторонних переговоров 3. разрешение торговых споров 4. сотрудничество с международными организациями 5. развитие слаборазвитых стран
4	Верно ли утверждение? – Российская Федерация вступила в ВТО в 2008 году	неверно
5	Международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами:	ВТО
ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной		

деятельности;		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов. В каком ФЗ РФ определены признаки субъекта малого и среднего предпринимательства? а) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»; б) «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в РФ»; в) «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»; г) «Закон о защите прав потребителей»	А
2	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности? а) в Уголовном кодексе РФ; б) в Гражданском кодексе РФ; в) в Трудовом кодексе РФ; г) в Налоговом кодексе РФ	Б
3	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов. Кто является субъектом коммерческой деятельности? а) несовершеннолетние; б) специалист, работающий в области юриспруденции; в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке; г) товар	В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов. В какой момент гражданин признается предпринимателем? а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя; б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя; в) достижения полной дееспособности; г) достижения совершеннолетия	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов. Что значит право владения? а) возможность иметь у себя данное имущество; б) содержать его в своем хозяйстве; в) владение, пользование и распоряжение имуществом. г) возможность не иметь у себя данное имущество	В
Задания открытого типа		
1	В каком кодексе РФ содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?	в Гражданском кодексе РФ;
2	Перечислить основные цели коммерческой деятельности:	1.Получение доходов от прибыли 2.полное и качественное удовлетворение

		спроса покупателей
3	Согласно ГК РФ одним лицом может учреждаться	ИП
4	Определить последовательность регистрации ИП:	1.Выбор ОКВЭД 2.Подготовка документов на подачу заявления в налоговый орган 3.Выбор системы налогообложения 4.открытие расчетного счета 5.регистрация кассовой техники 6.Получение лицензий (если соответствует товар)
5	Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?	Цена и качество
ОК 03: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов Кто является покупателем? а) лицо, приобретающее товар для своих нужд б) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта в) контрагент г) дилер	Б
2	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов Вид предпринимательской деятельности связанный с приобретением и продажи товара а) торговая деятельность б) рыночные отношения в) торговые отношения г) предпринимательская деятельность	А
3	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов Что является объектом коммерческой деятельности? а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; в) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг г) организации	В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов	А

	Под «коммерцией» понимают: а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли; б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров; в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров; г) торговые отношения	
5	Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар? а) паспорт б) заявление на возврат в) паспорт и заявление на возврат г) объяснительную	В
Задания открытого типа		
1	Дайте определение коммерческой деятельности	это комплекс взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на получение прибыли.
2	Решите ситуацию: 10 августа покупательница Н.С.Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С.Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» на «Кедровый грильяж». Однако заведующая секции отказать удовлетворить требования покупательницы. Права ли заведующая секции? Дайте обоснование ответа.	Заведующая секцией права , поскольку шоколадные конфеты «Ассорти» являются товаром надлежащего качества, который не подлежит обмену или возврату.
3	Дайте определение организации	юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью
4	Охарактеризуйте содержание информации об изготовителе, исполнителе, продавце товара, предусмотренной Законом РФ «О защите прав потребителей».	1.Фирменное наименование организации

		2.мето нахождения (адрес) 3.режим работы
5	Кто такой дистрибьютор?	лица или организации, закупающие товары у товаропроизводи телей для последующего сбыта.
ОК 04: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных. Укажите отдел предприятия, не относящийся к коммерческой службе: а) маркетинга; б) сбыта; в) кадров г) МТО	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных. Что НЕ относится к мероприятиям по стимулированию сбыта, которые направлены на потребителя? а) скидки с цены; б) премии; в) распространение купонов; г) подарки и бонусы	Б
3	Выберите один правильный ответ из предложенных. Отметьте основную цель работы розничных торговых предприятий: а) в организации торгового обслуживания покупателей; б) в организации товаров; в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка; г) в производстве товаров	В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных. Что включают в себя обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий? а) изучение рынков; б) изучение рынков поставщиков и потребителей; в) разработка контрактов с определением цен г) сервисное обслуживание	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных Какой вид сервиса не существует? а) предпродажный; б) послепродажный; в) внутрипродажный; г) гарантийный вид сервиса	В
Задания открытого типа		

1	Что Вы понимаете под понятием «информация о товарах»?	совокупность сведений, по которым можно судить о товаре, его качестве, условиях хранения, безопасности использования и употребления
2	Именно это покупателей интересует больше всего при совершении покупок:	Качество товара
3	Как называется деятельность, которая направлена на обнаружение и подтверждение соответствия продукции установленным государственными стандартами требованиям?	сертификация
4	Дайте профессиональную характеристику товара: Товар: _____ 1. Какой вид потребности удовлетворяет товар? _____ 2. Какими потребительскими свойствами обладает товар? _____ 3. Какой вид рекламы приемлем для данного товара? _____	Товар –на выбор студента 1.функциональные, эмоциональные, духовные 2.надежность, безопасность 3.информативная, сравнительная, напоминающая
5	Кем устанавливается порядок разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также случаи и условия их применения:	Правительством РФ

ОК 05: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;

Задания закрытого типа

1	Выберите один правильный ответ из предложенных Контрактная цена –это а) всегда указывается в валюте продавца б) включает в себя расходы по страхованию товара в) определяется базисными условиями поставки г) всегда указывается в валюте покупателя	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных Международным будет считаться контракт заключенный между фирмами ... а) одного зарубежного государства б) различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства в) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах г) между городами	В
3	Выберите один правильный ответ из предложенных В контракт включается обязательное условие об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств,	А

	предусмотренных контрактом: а) заказчика и поставщика б) только заказчика в) только поставщика г) только производителя	
4	Выберите один правильный ответ из предложенных Курс покупателя – это ... а) курс, по которому банк продает валюту б) соотношение цен двух валют в единицах третьей валюты в) курс, по которому банк покупает иностранную валюту за национальную г) цена	В
5	Выберите один правильный ответ из предложенных Внешнеторговая сделка может рассматриваться как: а) осознанные действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей; б) средство или способ осуществления внешнеторговых операций; в) совокупность действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки. г) торговые отношения	Б
Задания открытого типа		
1	Задача расчетного характера: 1 Выручка от продажи продукции составила 80 млрд.руб., торговые издержки 16 млрд.руб. оплата труда рабочих предприятия – 30 млрд.руб., расходы на ведение коммерческой деятельности 22 млрд.руб., операционные расходы 5 млрд.руб. Необходимо рассчитать: прибыль	Прибыль равна 7 млрд. руб.. Прибыль определяется по формуле: $P = B - Z$, где B — выручка от реализации, Z — затраты на производство и реализацию продукции. Затраты составляют: $Z = 16 + 30 + 22 + 5 = 73 \text{ млрд. руб.}$ Прибыль равна: $P = 80 - 73 = 7 \text{ млрд. руб.}$
2	Задача расчетного характера. Выручка от продажи продукции составила 80 млрд.руб., торговые издержки 16 млрд.руб. оплата труда рабочих предприятия – 30 млрд.руб., расходы на ведение коммерческой деятельности 22 млрд.руб., операционные расходы 5 млрд.руб. Необходимо рассчитать: рентабельность	Рентабельность пр одук ции — 9,5%. Рентабельность рассчитывается по формуле: $R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Себестоимость}} \times 100\%$. Себестоимость — это сумма необходимых

		вложений в деятельность организации. В данном случае она составляет: $3 = 16 + 30 + 22 + 5 = 73$ млрд. руб.. Рентабельность равна: $P = 7 \text{ млрд. руб.} / 73 \text{ млрд. руб.} \times 100\% = 9,59\%$
3	Что такое внешнеторговый договор?	это договор с зарубежным контрагентом, в котором закреплены условия сделки, права и обязанности сторон, а также правила разрешения споров
4	Вправе ли Заказчик во время исполнения контракта увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта и начальной (максимальной) ценой контракта (ценой лота)?	Не вправе
5	Основной разновидностью внешнеэкономических сделок является:?	договор внешнеторговой купли-продажи товара.
ОК 07: Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных В какой срок должна быть рассмотрена жалоба на действия (бездействия) заказчика: а) в течение 10 рабочих дней с момента поступления жалобы б) в течение 15 рабочих дней с момента поступления жалобы в) в течение 5 рабочих дней с момента поступления жалобы г) в течении 3 рабочих дней с момента поступления жалобы	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных В какой срок допускается обжалование действий (бездействия) заказчика при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса: а) не позднее чем через 20 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе б) не позднее чем через 10 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе в) не позднее чем через 30 дней с даты размещения в единой	Б

	информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе г) не позднее 3х дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе	
3	Выберите один правильный ответ из предложенных Международным будет считаться контракт заключенный между фирмами ... а) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах б) одного зарубежного государства в) различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства г) одного региона	А
4	Выберите один правильный ответ из предложенных В контракт включается обязательное условие об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом: а) только заказчика б) только поставщика в) заказчика и поставщика г) производителя	В
5	Выберите один правильный ответ из предложенных Срок действия банковской гарантии по обеспечению исполнения контракта составляет: а) не менее 3-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок б) не менее 2-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок в) не менее 6-ти месяцев с даты окончания срока подачи заявок г) не менее 10-ти месяцев с даты окончания срока подачи заявок	Б
Задания открытого типа		
1	Завершите определение: Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов предприятия – это...	Риск
2	Задача: Коммерческое предприятие занимается мелкорозничной торговлей, имея торговую сеть, состоящую из нескольких палаток, киосков, ларьков. Учредителем является физическое лицо. Каким образом можно зарегистрировать данную коммерческую организацию?	Зарегистрировать с я - к а к самозанятый.
3	К методам оценки уровня риска относятся:	Статистический
4	Задача. Коммерческое предприятие реализует товары по почте и через Интернет. Какие формы розничной продажи реализует это предприятие?	Коммерческое предприятие, реализующее товары по почте и через Интернет, использует посылочную торговлю и электронную торговлю как формы розничной продажи

5	Перечислите факторы внешнего характера в коммерческой деятельности:	Объекты и события, лежащие за пределами предприятия, но влияющие на его работу.(покупатели, поставщики, конкуренты, НТП, экономика, социум, демография)
ОК 09: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей: а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы; в) изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей? г) послепродажное обслуживание	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных Спецификация к договору поставки товаров составляется: а) во всех случаях; б) для установления качества поставляемых товаров; в) при поставках товаров сложного ассортимента; г) для установления количества поставляемых товаров	В
3	Выберите один правильный ответ из предложенных Существенные условия договора поставки: а) предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров; цена; б) предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта; в) предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон; г) предмет договора, цена	А
4	Выберите один правильный ответ из предложенных Какой документ оформляется в случае изменения и расторжения договора поставки: а) спецификация; б) дополнительное соглашение; в) протокол разногласий; г) накладная	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных Понятие «коммерческие связи» представляет собой:	Б

	а) систему экономических отношений между участниками рынка по поводу расчетов за поставку товаров; б) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товарных масс; в) систему коммерческих отношений между участниками рынка по поводу предоставления рекламно-информационных услуг; г) торговые отношения	
Задания открытого типа		
1	Задача. Коммерческая сетевая структура реализует продовольственные товары. Во всех ли магазинах сети применяются одинаковые методы обслуживания покупателей? Охарактеризуйте методы обслуживания покупателей, применяемые отечественными сетевыми продовольственными магазинами.	Да, в магазинах одной сети могут применяться одинаковые методы обслуживания покупателей. Самообслуживание, через прилавок, открытая выкладка со свободным доступом
2	Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления коммерческих связей	согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки?
3	Простая структура коммерческих связей предполагает:	установление коммерческих связей по поставкам товаров между предприятиями - изготовителями и розничными торговыми предприятиями без участия посредников.
4	Чем завершается определение поставщика (подрядчика, исполнителя)?	заключением контракта
5	Задача. Коммерческое предприятие представляет собой смешанный магазин, т.е. реализующий как продовольственные, так и непродовольственные товары. Какие формы обслуживания потребителей может применять это предприятие?	Смешанный магазин может применять следующие формы обслуживания

		потребителей: Продажа через прилавок., Самообслуживание. С открытой выкладкой. По образцам и каталогам. По предварительным заказам. Через торговые автоматы.
--	--	---

ПК 1.1: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных: Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи? а) распределение б) товародвижение в) розничная торговля г) оптовая торговля	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Как классифицируют договоры по встречному исполнению обязательств? а) устные и письменные б) односторонние и двусторонние в) возмездные и безвозмездные г) общецелевые	В
3	Выберите один правильный ответ из предложенных: Как классифицируют договоры по форме заключения? а) устные и письменные б) односторонние и двусторонние в) нотариально заверенные и устные г) общецелевые	А
4	Выберите один правильный ответ из предложенных: К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания? а) к качественным б) количественным в) расчетным г) общецелевым	А
5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Что такое субъект коммерческой деятельности? а) несовершеннолетние;	В

	б)специалист, работающий в области юриспруденции; в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке; г) товар или услуги								
Задания открытого типа									
1	Найти соответствие: <table><tr><td>1. Совокупность товаров поступающих из всех источников –это ...</td><td>А. Товарные запасы</td></tr><tr><td>2.Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...</td><td>Б. Товарные ресурсы</td></tr><tr><td>3.Часть товарного обеспечения,совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...</td><td>В. Товарные запасы</td></tr></table>		1. Совокупность товаров поступающих из всех источников –это ...	А. Товарные запасы	2.Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	Б. Товарные ресурсы	3.Часть товарного обеспечения,совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	В. Товарные запасы	1-Б 2-А 3-В
1. Совокупность товаров поступающих из всех источников –это ...	А. Товарные запасы								
2.Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	Б. Товарные ресурсы								
3.Часть товарного обеспечения,совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	В. Товарные запасы								
2	Дать определение понятию закупочная работа		Это покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков						
3	Дать определение понятию договор		это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав						
4	Задача: Коммерческое предприятие занимается мелкорозничной торговлей, имея торговую сеть, состоящую из нескольких палаток, киосков, ларьков. Учредителем является физическое лицо. Каким образом можно зарегистрировать данную коммерческую организацию?		Зарегистрироваться-как самозанятый.						
5	Что такое договор-купли продажи?		это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика						
ПК 1.2: Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.									
Задания закрытого типа									

1	Выберите один правильный ответ из предложенных: Всемирная торговая организация – это: а) крупнейшая фирма, имеющая значительный внешнеторговый оборот; б) экономическое объединение различных государств; в) международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами. г) торговые отношения	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Внешекономические связи – это: а) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике; б) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества; в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности; г) торговые отношения	Б
3	Выберите один правильный ответ из предложенных: В Федеральном Законе от 8.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» выделено четыре группы объектов (предметов) внешнеэкономической деятельности, среди которых ... а) готовая продукция, полуфабрикаты, услуги, информация б) товары, услуги, факторы производства, интеллектуальная собственность в) товары, услуги, информация, интеллектуальная собственность г) интеллектуальная собственность	В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных: Объединение российских предпринимателей с целью лоббирования и защиты их интересов на всех уровнях – это ... а) министерство экономического развития Российской Федерации б) торгово-промышленная палата Российской Федерации в) центральный Банк Российской Федерации г) Роспотребнадзор	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности внутри страны осуществляет ... а) импортер б) экспортер	В

	в) государство г) производитель	
Задания открытого типа		
1	1. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности 2. самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. 3. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.	А. Оптовая торговля Б. Розничная торговля В. Предпринимательская деятельность
		1-Б 2.В 3-А
2	О чем гласит Федеральный Закон от 8.12.2003 №164-ФЗ?	«Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
3	Лицензии и иные разрешительные документы на осуществление экспортно-импортных операций с отдельными видами товаров выдаются кем...	Министерством экономического развития Российской Федерации
4	Задача: Коммерческое предприятие занимается мелкорозничной торговлей, имея торговую сеть, состоящую из нескольких палаток, киосков, ларьков. Учредителем является физическое лицо. Каким образом можно зарегистрировать данную коммерческую организацию?	Зарегистрировать с я - к а к самозанятый.
6	Услуги по определению страны происхождения товара в Российской Федерации оказывает ...	Торгово-промышленная

		палата
ПК 1.4: Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных: Контрактная цена ... а) равна таможенной стоимости б) всегда указывается в валюте продавца в) определяется базисными условиями поставки г) всегда указывается в валюте покупателя	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Международным будет считаться контракт заключенный между фирмами ... а) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах б) одного зарубежного государства в) различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства г) торговые отношения	А
3	Выберите один правильный ответ из предложенных: Курс покупателя – это ... а) курс, по которому банк продает валюту б) курс, по которому банк покупает иностранную валюту за национальную в) курс, который закреплен законодательно г) курс, по которому банк покупает валюту	Б
4	Выберите один правильный ответ из предложенных: Клиринг – это ... а) форма кредитования при приобретении основных фондов б) расчеты между контрагентами путем взаимозачета в) комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа г) информационные услуги	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Базисные условия поставки ... а) не регламентируют момент перехода с продавца на покупателя рисков случайной гибели груза б) не изменялись с момента их опубликования в 1936 году в) указываются во внешнеторговом контракте г) не являются частью договора	В

6	Выберите один правильный ответ из предложенных: Основным документом при таможенном оформлении товара является: А) страховые документы; Б) сопроводительные документы; В) грузовая таможенная декларация. Г) сертификат соответствия	В
7	Выберите один правильный ответ из предложенных: Внешнеторговый контракт – это: А) договор коммерческого характера с иностранным партнером - контрагентом; Б) договор купли – продажи в материально – овеществленной форме; В) коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в которой содержится письменная договоренность сторон о поставке товара. Г) договор поставки	В
8	Выберите один правильный ответ из предложенных: Невыполнение каких условий является основанием для расторжения контракта: А) универсальных; Б) обязательных; В) индивидуальных. Г) коммерческих	Б
9	Выберите два правильных ответа из предложенных: К обязательным условиям контракта относятся: А. качество и количество товара; Б. санкции и рекламации; В. условия сдачи – приемки; Г. форс – мажорные обстоятельства.	А, Б
10	Выберите один правильный ответ из предложенных: Срок рассмотрения претензии не превышают: А. 10 дней; Б. 15 дней; В. 20 дней. Г. 3 дней	Б
Задания открытого типа		
1	Дать определение понятию договор	это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению

		прав								
2	Чем завершается определение поставщика (подрядчика, исполнителя)?	Заключением контракта								
3	Международным будет считаться контракт заключенный между фирмами...	одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах								
4	<table><tr><td colspan="2">Найти соответствие:</td></tr><tr><td>1. процесс реализации продукции, движения продукта от производителя к потребителю.</td><td>А. Закупка продукции</td></tr><tr><td>2. процесс приобретения товаров, работ или услуг, необходимой заказчику для удовлетворения его нужд</td><td>Б. Сбыт продукции</td></tr><tr><td>3. желание и возможность потребителя приобрести товар или услугу по определённой цене и в определённое время.</td><td>В Спрос</td></tr></table>	Найти соответствие:		1. процесс реализации продукции, движения продукта от производителя к потребителю.	А. Закупка продукции	2. процесс приобретения товаров, работ или услуг, необходимой заказчику для удовлетворения его нужд	Б. Сбыт продукции	3. желание и возможность потребителя приобрести товар или услугу по определённой цене и в определённое время.	В Спрос	1-Б 2-А 3-В
Найти соответствие:										
1. процесс реализации продукции, движения продукта от производителя к потребителю.	А. Закупка продукции									
2. процесс приобретения товаров, работ или услуг, необходимой заказчику для удовлетворения его нужд	Б. Сбыт продукции									
3. желание и возможность потребителя приобрести товар или услугу по определённой цене и в определённое время.	В Спрос									
5	Бартерная сделка — это разновидность какой сделки ..	товарообменной								
6	Покупка товара за границей и ввоз его в Россию — это сделка ..	импортная								
7	От имени посредника за счет экспортера заключается какой договор	комиссии								
8	<table><tr><td colspan="2">Найти соответствие:</td></tr><tr><td>1. Совокупность товаров поступающих из всех источников —это ...</td><td>А. Товарные запасы</td></tr><tr><td>2. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...</td><td>Б. Товарные ресурсы</td></tr><tr><td>3. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...</td><td>В. Товарные запасы</td></tr></table>	Найти соответствие:		1. Совокупность товаров поступающих из всех источников —это ...	А. Товарные запасы	2. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	Б. Товарные ресурсы	3. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	В. Товарные запасы	1-Б 2-А 3-В
Найти соответствие:										
1. Совокупность товаров поступающих из всех источников —это ...	А. Товарные запасы									
2. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	Б. Товарные ресурсы									
3. Часть товарного обеспечения, совокупность товарной массы в процессе движения ее из сферы производства к потребителю – это ...	В. Товарные запасы									
9	Официальный документ, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока, — это:	лицензия								

10	На втором этапе внешнеэкономических операций (заключение сделки) осуществляется что:	выбор формы контракта купли-продажи
11	Договор консигнации является разновидностью какого договора?	комиссии
12	Задача. Коммерческое предприятие представляет собой смешанный магазин, т.е. реализующий как продовольственные, так и непродовольственные товары. Какие формы обслуживания потребителей может применять это предприятие?	Смешанный магазин может применять следующие формы обслуживания потребителей: Продажа через прилавков., Самообслуживание. С открытой выкладкой. По образцам и каталогам. По предварительным заказам. Через торговые автоматы.
13	Основой ВЭД является:	внешняя торговля
14	Договор перевозки — вид договора, относящийся к международной(-ому)	торговле услугами
15	Специальную скидку получают на какие партии товаров?	На пробные партии товара
16	Запатентованные буква, слово, эмблема или символ, используемые в качестве фирменного наименования при продаже товаров для указания на их производителя, — это:	товарная марка
17	Бартерный контракт — вид договора, относящийся к какой торговле:	международной торговле товарами
18	Возмездным договором на оказание инжиниринговых услуг не является договор на:	проектные и изыскательские работы
19	Задача расчетного характера: 1 Выручка от продажи продукции составила 80 млрд.руб., торговые издержки 16 млрд.руб. оплата труда рабочих предприятия – 30 млрд.руб., расходы на ведение коммерческой деятельности 22 млрд.руб., операционные расходы 5 млрд.руб. Необходимо рассчитать: прибыль	Прибыль равна 7 млрд. руб.. Прибыль определяется по формуле: $P = B - Z$, где B — выручка от реализации, Z — затраты на производство и реализацию продукции. Затраты составляют: $Z = 16 + 30 + 22 + 5 = 73$ млрд. руб.. Прибыль равна:

		П=80-73=7 млрд. руб.
20	Посредники, совершающие по поручению предпринимателя (принципа) юридические и иные действия путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципала, либо от имени и за счет принципала — это:	агенты
П.К 1.5: Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.		
Задания закрытого типа		
1	Выберите один правильный ответ из предложенных: 1. Нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности внутри страны осуществляет ... а) импортер б) экспортер в) государство г) производитель	В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Группа участников внешнеэкономической деятельности, к которой относятся Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация, Всемирный банк а) Импортеры б) Международные организации в) Экспортеры г) дилеры	Б
3	Выберите один правильный ответ из предложенных: Самой многочисленной группой участников внешнеэкономической деятельности являются ... а) Органы валютного контроля б) органы государственной власти в) Хозяйствующие субъекты г) коммерческие организации	В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных: Услуги по определению страны происхождения товара в Российской Федерации оказывает ... А) Министерство экономического развития б) Торгово-промышленная палата в) Федеральная налоговая служба г) Роспотребнадзор	Б
5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Контроль и надзор за соблюдением таможенного законодательства Таможенного союза, законодательства Российской Федерации о таможенном деле выполняет ... а) Министерство экономического развития Российской Федерации б) Федеральная таможенная служба в) Федеральная налоговая служба г) Торгово-промышленная палата	Б
6	Выберите один правильный ответ из предложенных: Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза представляет собой ...	В

	А) разновидность внешней торговли информацией б) свод правил осуществления приграничной торговли на таможенной территории Российской Федерации в) классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций г) свод законов	
7	Выберите один правильный ответ из предложенных: В состав Таможенного союза наряду с Российской Федерацией входят ... А) Беларусь и Украина Б) Украина и Казахстан В) Беларусь и Казахстан Г) Казахстан, Беларусь, Армения и Киргизия	Г
8	Выберите два правильных ответа из предложенных: К административным нетарифным методам регулирования внешнеэкономической деятельности относится: а) Квотирование б) Таможенный тариф в) Транзитная пошлина г) лицензирование	А, Г
9	Выберите один правильный ответ из предложенных: Эмбарго – это ... а) полный запрет на ввоз товара б) установление пониженных ставок таможенных пошлин на определенные товарные группы в) разновидность субсидирования экспорта г) разрешение на ввоз	А
10	Выберите один правильный ответ из предложенных: Принцип деятельности ВТО а) Усиление протекционистских мер и сокращение внешнеторгового оборота б) Применение методов регулирования внешней торговли только на основе правил ВТО в) Снижение международной конкуренции г) торговые отношения	Б
11	Выберите один правильный ответ из предложенных: Основной документ валютного контроля а) Паспорт сделки б) Справка о валютных операциях в) Внешнеторговый контракт г) договор поставки	А
12	Выберите один правильный ответ из предложенных: Орган(ы) валютного контроля в Российской Федерации а) Уполномоченные банки б) Президент Российской Федерации в) Банк России г) Торгово-промышленная палата	В
13	Выберите один правильный ответ из предложенных:	А

	Документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товара – это А) Таможенная декларация. Б) Страховой сертификат. В) Сертификат качества. Г) Спецификация	
14	Выберите один правильный ответ из предложенных: Какой договор заключается от имени посредника за счет экспортера? А) Поручения Б) Комиссии В) Брокерский Г) договор поставки	Б
15	Выберите один правильный ответ из предложенных: На какой срок выдается разовая лицензия? А) на один месяц Б) на один год В) на срок исполнения соответствующего обязательства по контракту Г) на пять лет	Б
16	Выберите один правильный ответ из предложенных: Мера, в обязательном порядке применяемая вместе с квотированием: а) Таможенная очистка б) Лоббирование в) Лицензирование г) таможенная пошлина	В
17	Выберите один правильный ответ из предложенных: Счет, на который согласно российскому законодательству, уполномоченный банк обязан зачислять валюту от экспортных операций: а) Транзитный б) Валютный в) Расчетный г) корреспондентский	А
18	Выберите один правильный ответ из предложенных: Договор, заключаемый от имени посредника за счет экспортера: а) Поручения б) Комиссии в) Брокерский г) договор поставки	Б
19	Выберите один правильный ответ из предложенных: Какие контракты заключаются на срок 3-5? а) Краткосрочные б) Среднесрочные в) Долгосрочные г) Общецелевые	В
20	Выберите один правильный ответ из предложенных:	В

	Основа для начисления НДС: а) Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ б) Таможенная стоимость в) Таможенная стоимость + пошлины + акцизы г) пошлина + акциза								
Задания открытого типа									
1	Общее руководство таможенным делом, регулирование и государственный контроль в сфере ВЭД осуществляет кем:		Правительство РФ						
2	Письменно оформленное намерение покупателя купить товар с указанием его наименования, количества, качества, цены и сроков поставки — это:		заказ						
3	Найти соответствие: <table><tr><td>1. документ, в котором фиксируют условия соглашения.</td><td>А Договор поставки</td></tr><tr><td>2. соглашение, в котором продавец обязуется передать покупателю товар, а покупатель обязуется этот товар оплатить.</td><td>Б Контракт</td></tr><tr><td>3. соглашение между поставщиком и покупателем, согласно которому первый обязуется передать второму товар, соблюдая заранее оговорённые и документально закреплённые условия.</td><td>В Договор купли-продажи</td></tr></table>		1. документ, в котором фиксируют условия соглашения.	А Договор поставки	2. соглашение, в котором продавец обязуется передать покупателю товар, а покупатель обязуется этот товар оплатить.	Б Контракт	3. соглашение между поставщиком и покупателем, согласно которому первый обязуется передать второму товар, соблюдая заранее оговорённые и документально закреплённые условия.	В Договор купли-продажи	1-Б 2-В 3-А
1. документ, в котором фиксируют условия соглашения.	А Договор поставки								
2. соглашение, в котором продавец обязуется передать покупателю товар, а покупатель обязуется этот товар оплатить.	Б Контракт								
3. соглашение между поставщиком и покупателем, согласно которому первый обязуется передать второму товар, соблюдая заранее оговорённые и документально закреплённые условия.	В Договор купли-продажи								
4	Общее руководство государственной внешнеэкономической политикой осуществляет:		Президент РФ						
5	На первом этапе внешнеэкономических операций (подготовка к заключению внешнеэкономической сделки) осуществляется		изучение конъюнктуры рынка данного товара						
6	Официальный документ, удостоверяющий право собственности (владение, использование, распоряжение) изобретением — это:		патент						
7	Официальный документ, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока, — это:		лицензия						
8	<table><tr><td>1. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности</td><td>А. Оптовая торговля</td></tr><tr><td>2. самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое</td><td>Б. Розничная торговля</td></tr></table>	1. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности	А. Оптовая торговля	2. самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое	Б. Розничная торговля		1-Б 2.В 3-А		
1. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности	А. Оптовая торговля								
2. самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое	Б. Розничная торговля								

	получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.		
	3. вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.	В. Предпринимательская деятельность	
9	Основой ВЭД является:		Внешняя торговля
10	Форма организации для предприятия, ориентированного на внешнеэкономические операции, носящие постоянный, устойчивый характер, это:		департамент по ВЭД
11	Договор перевозки — вид договора, относящийся к международной(-ому)		торговле услугами
12	Бартерный контракт — вид договора, относящийся к:		международной торговле товарами
13	Определить последовательность регистрации ИП:		1.Выбор ОКВЭД 2.Подготовка документов на подачу заявления в налоговый орган 3.Выбор системы налогообложения 4.открытие расчетного счета 5.регистрация кассовой техники 6.Получение лицензий (если соответствует товар)
14	Какой конвенцией унифицирован правовой режим внешнеторговых сделок купли-продажи?		Венская конвенция.
15	Как называются претензии, предъявляемые импортером к экспортеру в связи с несоответствием качества или количества поставляемого товара условиям контракта?		рекламации
16	Банковское извещение, посылаемое одним контрагентом другому, об изменениях в состоянии взаимных расчетов:		авизо
17	Счет, который содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом:		Проформа-счет
18	Задача. Рассчитайте размер таможенной пошлины (в валюте РФ) на ввозимый на территорию РФ товар. В ответе также укажите вид пошлины по основе начисления. Таможенная стоимость партии товара 3 500 рублей, количество товара в партии – 5 000 шт., ставка		Размер таможенной пошлины на ввозимый на территорию РФ

	пошлины – 20%, но не менее 5 евро за 1 000 шт. Валютный курс для расчетов 40 р./1 евро.	товар с указанными параметрами составит 1750 рублей (3500 рублей * 20% * 5000 штук * 40 рублей за 1 евро).
19	Ответ лица, которому адресована оферта, о её принятии.	Акцепт
20	предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу, ограниченному или неограниченному кругу лиц.	оферта
21	это документ, в котором фиксируют условия сотрудничества.	контракт
22	Международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами:	ВТО
23	Порядок рассмотрения споров во внешней торговле - это:	Арбитраж
24	это создание одинаковых, единообразных, т. е. унифицированных норм во внутреннем праве разных государств.	унификация
25	Задача. Рассчитайте размер таможенной пошлины (в валюте РФ) на ввозимый на территорию РФ товар – ковры шерстяные. В ответе также укажите вид пошлины по основе начисления. Ввозимая партия в размере 10 ковров шерстяных размером 2×3 м²; ставка таможенной пошлины – 1 евро за 1 м². Валютный курс для расчетов 40 р./1 евро.	
26	В контракт включается обязательное условие:	о порядке и сроках оплаты товара, работы или услуги.
27	С инициативой заключения биржевой сделки, чаще всего, кто выступает:	продавец
28	Основным документом при таможенном оформлении товара является:	грузовая таможенная декларация
29	коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в которой содержится письменная договоренность сторон о поставке товара.	Внешнеторговый контракт – это:
30	Невыполнение каких условий является основанием для расторжения контракта:	обязательных
31	форма материальной ответственности продавца и покупателя за неисполнение контракта	санкции
32	Срок рассмотрения претензии не превышают:	15 дней
33	Кто заинтересован по претензиям удлинить сроки рассмотрения:	продавец
34	Найти соответствие:	1-Б 2-А
	1 Тарифные методы	А. методы воздействия на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, не относящиеся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования
	2 Нетарифные методы	Б. то основные инструменты таможенной политики, которые влияют на стоимость товара с помощью таможенных

		платежей	
35	Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, - это:		эмбарго
36	Какие меры воздействия на импорт относятся к тарифным:		введение или повышение импортных пошлин
37	Государственные денежные сборы, взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны, - это:		таможенные пошлины
38	К какому методу регулирования внешней торговли относится таможенный тариф:		экономический
39	В международной практике производства и торговли в качестве идентификации принято:		штриховое кодирование товаров
40	Нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности внутри страны осуществляет ...		государство
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.			
Задания закрытого типа			
1	Выберите один правильный ответ из предложенных: В правовой режим документированной информации входит ... а) государственная тайна б) тайна частной жизни в) электронная цифровая подпись г) коммерческая тайна		В
2	Выберите один правильный ответ из предложенных: Ответственность за создание вредоносной программы наступает в... а) любом случае б) совокупности с ответственностью за ее использование в) случаях, установленных законодательством г) в единичных случаях		Б
3	Выберите один правильный ответ из предложенных: Лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, могут устанавливать режим коммерческой тайны в отношении сведений... а) о размере и составе имущества некоммерческих организаций б) об оплате труда работников некоммерческих организаций в) об использовании новых технологий, позволяющих получить коммерческую выгоду г) о состоянии противопожарной безопасности		В
4	Выберите один правильный ответ из предложенных: Засекречиванию подлежат сведения о ... а) состоянии демографии б) состоянии преступности в) силах и средствах гражданской обороны г) состоянии здравоохранения		В

5	Выберите один правильный ответ из предложенных: Режим документированной информации – это ... а) выделенная информация по определенной цели б) электронный документ с электронно-цифровой подписью в) выделенная информация в любой знаковой форме г) информация на бумажном носителе	Б
Задания открытого типа		
1	Обеспечивающими (а не основными) внешнеторговыми операциями являются операции по:	По хранению товаров
2	Изучить последовательность расположения знаков в коде 	1. код страны местонахождения банка данных о штрих-коде; 2. код изготовителя; 3. код товара; 4. контрольное число.
3	В международной практике производства и торговли в качестве идентификации принято:	штриховое кодирование товаров
4	Самое принципиальное новшество в биржевой торговле связано с появлением	электронной биржевой торговли
5	В Федеральном Законе от 8.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» выделено четыре группы объектов (предметов) внешнеэкономической деятельности, среди которых ...	товары, услуги, информация, интеллектуальная собственность
6	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза представляет собой ...	классификатор товаров, применяемый таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности в целях проведения таможенных операций

Практические задания

Задание 1. Составить в виде таблицы - цели субъектов коммерческой деятельности

субъект	цель
Оптовые посредники	
Розничные торговые предприятия	
Производственное предприятие	

Организация системы закупочной деятельности	
Предприятия сферы услуг	
Биржевая торговля	
Электронная торговля	
Социальная коммерция	

Задание 2. Выявить задачи предприятий в области коммерческой работы

Промышленные предприятия	Торговые предприятия

Задание 3. Составить полную характеристику методов регулирования ВЭД

Методы регулирования	Характеристика
Международные торговые договоры	
Паратарифные методы	
Меры контроля цен	
Финансовые меры	
Методы количественного контроля	
Автоматическое лицензирование	
Монополистические меры	
Технические процедуры	
Импортные процедуры	

Задание 4. Выберите предприятие, организацию, фирмы, ведущие профильную деятельность по вашей специальности. Дайте полную характеристику данному предприятию.

Задание 5. Опишите внешнюю среду организации.

Среда прямого воздействия:

1 Потребители.

1.1. Какую продукцию производит данная организация (оказывает услуги).

1.2. Цены на производимую продукцию (оказываемые услуги).

2 Поставщики материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

2.1. Как организация будет обеспечивать себя материальными и трудовыми ресурсами?

3 Конкуренты.

3.1. Опишите конкурентов данной организации.

4 Законы и государственные органы.

4.1. Какие законы соблюдает организация в своей деятельности?

5 Профсоюзы.

5.1. Опишите работу профсоюза в данной организации.

Задание 6. Опишите внешнюю среду организации.

Среда косвенного воздействия:

1 Состояние экономики.

1.1. Опишите, как влияет инфляция на работу организации.

1.2. Платежеспособный спрос.

2 Научно-технический прогресс.

2.1. Какую технику в своей работе использует организация?

3 Политика.

3.1. Опишите политическую ситуацию в городе. Благоприятно ли она влияет на деятельность организации?

4 Социальные факторы.

4.1. Как соблюдаются социальные факторы в работе организации?

5 Международные события.

5.1. Осуществляет ли экспорт (импорт) организация?

Задание 7

Опишите внутреннюю среду организации.

1 Какую цель стремится добиться организация в ходе своей деятельности?

2 Составьте структуру организации.

3 Какие задачи перед собой ставит организация в работе людьми, предметами, информацией?

4 Какая технология используется в работе организации?

5 Дайте описание должностных обязанностей каждого работника (людей) организации.

Задание 8

Расшифруйте маркировку тары для транспортирования и складирования товаров.

Составьте маркировку упаковки.

Задание 9: Заполнить:

1 Внешнеторговый контракт купли-продажи товара.

2 Протокол деловой беседы по проведению переговоров между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия) по заключению внешнеторгового контракта купли-продажи итальянской обуви.

3 Анализ и оформление результатов внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи №17-01-7/5 итальянской обуви между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия).

Задание 10.

Используя содержание ст. 351 таможенного кодекса ЕАЭС, перечислите задачи и функции таможенных органов. Самостоятельно составьте схемы.

Задание 11. Проанализируйте информацию на производственной и торговой маркировках двух образцов товаров (продовольственного и непродовольственного товара). Результаты оформить в таблицу

Таблица - Информация на производственной и торговой маркировках

Вид маркировки	Наименование товара	Вид носителя	Информация

Задание 12. Решите ситуацию:

10 августа покупательница Н.С.Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С.Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» на «Кедровый грильяж». Однако заведующая секции отказать удовлетворить требования покупательницы. Права ли заведующая секции? Дайте обоснование ответа.

Задание 13: дайте профессиональную характеристику товара в зависимости от полученных знаний:

Товар: _____

1 Какой вид потребности удовлетворяет товар? _____

2 Какими потребительскими свойствами обладает товар? _____

3 Какой вид рекламы приемлем для данного товара? _____

Задание 14. Задачи расчетного характера

Задача 1 Выручка от продажи продукции составила 80 млрд.руб., торговые издержки 16 млрд.руб. оплата труда рабочих предприятия – 30 млрд.руб., расходы на ведение коммерческой деятельности 22 млрд.руб., операционные расходы 5 млрд.руб.
Необходимо рассчитать: 1) прибыль, 2) рентабельность