

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ТГПУ)

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета  
/И.А. Ромахина/



«01» 09 2012 года

**ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОПД.В.02 Международная коммерция**

## 1. Цели и задачи дисциплины.

### 1.1. Цели дисциплины:

- раскрыть содержание международной коммерческой деятельности, выявить особенности организации и осуществления ВЭД
- рассмотреть основные категории и понятия коммерческо-посреднической деятельности.

### 1.2. Задачи:

- познакомить студентов с содержанием коммерческой деятельности;
- познакомить студентов с основными видами коммерческих операций и функций;
- сформировать понятия ВЭД, раскрыть ее сущность и содержание;
- рассмотреть процесс построения и регулирования международной коммерческой деятельности;

## 2. Требования к уровню освоения дисциплины.

### Знать:

- Основы коммерческой деятельности;
- научные принципы и процессы, лежащие в основе внешнеэкономической деятельности;
- составляющие международной коммерческой деятельности и коммерческих операций
- правовые основы построения международной коммерческой деятельности

### Уметь:

- составлять бизнес-проект по формированию и развитию внешнеэкономических связей;
- оценивать результативность международной коммерческой деятельности;
- выявлять и оценивать факторы, действующие на мировой рынок и международную торговую систему.

### Овладение навыками:

- делового общения;
- оценки тенденций развития мировой торговой системы;
- профессиональной аргументации выбора контрагентами параметров международной коммерческой сделки.

## 3. Объем дисциплины и виды учебной работы:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8			
Общая трудоемкость дисциплины	80	80			
Аудиторные занятия	34	34			
Лекции	34	34			
Практические занятия (ПЗ)					
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
И (или) другие виды аудиторных занятий					
Самостоятельная работа	46	46			
Курсовой проект (работа)					
Расчетно-графические работы					
Реферат					
И (или) другие виды самостоятельной работы					
Вид итогового контроля (зачет, экзамен)	зачет	зачет			

## Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8	9		
Общая трудоемкость дисциплины	80	80			
Аудиторные занятия	10	10			
Лекции	10	10			
Практические занятия (ПЗ)					
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
И (или) другие виды аудиторных занятий					
Самостоятельная работа	70	70			
Курсовой проект (работа)					
Расчетно-графические работы					
Реферат					
И (или) другие виды самостоятельной работы					
Вид итогового контроля (зачет, экзамен)	зачет		зачет		

#### 4. Содержание дисциплины:

##### 4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (Тематический план):

№ п/п	Раздел дисциплины	Лекции	Практические занятия или семинары	Лабораторные занятия
1	Деловая этика и деловой этикет	4		
2	Содержание коммерческой деятельности	8		
3	Внешнеэкономическая деятельность: сущность и классификация внешнеэкономических связей	4		
5	Динамика и структура международной торговли.	4		
6	Регулирование внешней торговли.	4		
7	Международные экономические договоры. Структура международного коммерческого контракта	6		
8	Роль России в мировой торговле.	4		
	<b>Итого:</b>	<b>34</b>		

##### 4.2. Содержание разделов дисциплины:

###### Раздел 1. Деловая этика и деловой этикет

Характеристика деловых и личностных качеств коммерсанта. Деловая этика коммерсанта. Правила делового этикета. Деловая практика Культурные отличия ведения бизнеса разных стран.

###### Раздел 2. Содержание коммерческой деятельности

Сущность и содержание коммерческой деятельности. Коммерческие службы предприятия. Закупочная коммерческая деятельность. Сбытовая коммерческая деятельность.

###### Раздел 3 Внешнеэкономическая деятельность: сущность и классификация внешнеэкономических связей

Классификация внешнеторговых, финансовых, инновационный, инвестиционных, производственных связей. Экспортно-импортные операции, товарные и бартерные. классификация сделок по предмету контракта.

###### Раздел 5. Динамика и структура международной торговли.

Современные тенденции развития международной коммерции: ресурсосбережение, структурная перестройка, изменение соотношения рынков товаров и услуг. Торговля продуктами и услугами в сфере интеллектуальной собственности

###### Раздел 6. Регулирование внешней торговли.

Организации, регулирующие внешнеэкономическую деятельность. Торговая политика: либерализм и протекционизм. Тарифные и нетарифные барьеры: функции и виды тарифов.

###### Раздел 7. Международные экономические договоры. Структура международного коммерческого контракта

Международные торговые, контингентные, товарные соглашения, соглашения о международных расчетах, кредитные соглашения. Типы внешнеторговых сделок. Критерии классификации- по порядку оплаты, переходу ответственности, способу доставки.

###### Раздел 8. Роль России в мировой торговле.

Особенности российского таможенного законодательства и налогов в сфере международной торговли. Практика участия российских компаний в международных соглашениях и сделках

## 5. Лабораторный практикум - не предусмотрен

## 6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

### 6.1. Рекомендуемая литература.

а) основная литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли. Учебник для студентов высших учебных заведений. 9-е изд. перераб. и доп. М.: Издательство: Дашков и К, 2011 г. – 696 с.

б) дополнительная литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации
2. Таможенный Кодекс РФ
3. Закон РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности"
4. Закон РФ "О валютном регулировании и валютном контроле"
5. Закон РФ "О таможенном тарифе"
6. Закон РФ "О международном коммерческом арбитраже"
7. Закон РФ "О мерах по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами"
8. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для среднего профессионального образования/[Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др.] ; под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспелова.-5-е изд., испр.-М.:Академия,2008.-302,
9. Гладков, Игорь Сергеевич. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие/И. С. Гладков.-3-е изд., перераб. и доп.-М.:Дашков и К',2003.-295 с
10. Гоголева, Татьяна Николаевна. Международная экономика. Учебное пособие для вузов/Т. Н. Гоголева, В. Г. Ключищева, Ю. И. Хаустов.-М.:Кнорус,2005.-303 с.
11. Мировая экономика и международный бизнес :учебник для вузов/[В. В. Поляков, Р. К. Щенин, Ю. Л. Адно и др.] ; под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина.-4-е изд., перераб. и доп.-М.:КНОРУС,2009.-681 с.
12. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. М.: Инфра – М, 2009. – 248 с.
13. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы: особенности менеджмента и маркетинга. Учебное пособие.-3-е изд., доп.-М.:Ось-89, 2000. - 288с.
14. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник для вузов/В.И.Фомичев.-2-е изд., перераб.и доп.-М.:ИНФРА-М,2000.-445с.
15. Фром, Т. А. Экономическая география зарубежных стран. конспект лекций : пособие для подготовки к экзаменам/Т. А. Фром.-М.:Приор,2006.-127 с.

#### Электронные ресурсы:

16. Электронные книги базы КнигаФонд
17. <http://elibrary.ru/>

### 6.2. Средства обеспечения дисциплины.

- таблицы;
- карты;
- логические схемы;
- деловые игры;
- тестовые задания;
- типовые международные контракты;
- законодательные акты.

## 7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Библиотечный фонд ТГПУ, компьютерный класс с выходом в Интернет

## 8. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.

### 8.1.1 Методические рекомендации преподавателю.

Дисциплина «Международная коммерция» ориентирована на углубление знаний студентов о содержании коммерческой деятельности и формах интеграции России в мировую экономику. Международная коммерция раскрывает содержание коммерческой деятельности и внешнеэкономических операций. Рассматривает принципы и правила организации и осуществления ВЭД.

Дисциплина «Международная коммерция» на специальности «Национальная экономика» предусматривает только лекции и организацию самостоятельной работы студентов.

Лекционные занятия предполагают изложение теоретических вопросов с дополнением примеров практики организации и ведения бизнеса на мировых рынках. Рассматриваются возможные формы организации коммерческой деятельности.

В целях организации самостоятельной работы студентов рекомендуется список тем самостоятельной подготовки с последующим опросом. Также студентам предлагается подготовить доклад или сообщение из возможного списка тем.

В целях проверки текущей успеваемости следует разработать систему заданий текущего контроля знаний студентов. Текущий контроль следует организовать при завершении изучения каждой очередной темы.

Система контроля знаний студентов также предусматривает проведение итогового контроля.

### 8.1.2. Методические рекомендации для студентов

Международная коммерция является одной из форм интеграции России в мировое сообщество. Главными перспективами ВЭД является международная кооперация, способствующая:

- повышению конкурентоспособности,
- расширению доступа источников ресурсов,
- расширению инвестиционного потенциала и пр.

Международная коммерция – это также сфера деятельности, организация и управление которой, требует специализированных знаний в части

- знания процессов коммерческой деятельности;
- подходов и принципов организации и осуществления коммерческой деятельности;
- законодательства, регулирующие ВЭД

## 8.2. Организация самостоятельной работы студента.

Вид самостоятельной работы	Вид и форма контроля	Критерии оценки результатов (оцениваются сформированные ЗУН и компетенции)	Сроки выполнения	Трудоемкость (в соответствии с учебным планом) (час)
Самостоятельный подбор необходимой литературы по библиотечному каталогу	Представление преподавателю библиографической картотеки по изучаемой теме.	1. Уровень освоения учебного материала; 2. Уровень сформировавшихся умений поиска учебной литературе по заданной тематике; 3. Уровень умения анализировать статистические данные, основываясь на полученных знаниях в рамках изучаемой дисциплины и смежной с ней.	По темам	5

Подготовка доклада по вопросам из предлагаемого списка	Представление доклада по определенной тематике. обсуждение основных положений. ответы на вопросы	1. Уровень освоения учебного материала. 2. Формирование дополнительных знаний по профилю подготовки 3. Умение выделять основные идеи. 4. Умение делать доклад	По темам	10
Решение задач	Работа с арифметическим или графическим решением задачи. Работа выполняется с использованием Microsoft Excel программы	1. Уровень освоения учебного материала; 2. Уровень умения использовать образовательные ресурсы, находить требующуюся информацию, изучать ее и применять на практике; 3. Уровень умения проанализировать альтернативные, варианты действий и аргументировано выбрать наиболее верный.	Задачи предусмотрены по следующим темам: 1. Закупочная деятельность. 2. Сбытовая коммерческая деятельность 3. Коммерческая эффективность	16
Деловая игра «организация переговоров»	организация деловой игры и защита полученного результата	1. Уровень освоения учебного материала; 2. Умение работать в группе; 3. Умение анализировать ситуацию и принимать решения;	октябрь	5
Подготовка к промежуточной и итоговой аттестации	Форма в соответствии с паспортом КИМ, АПИМ и учебным планом	1. Уровень освоения учебного материала; 2. Уровень сформированности компетенций, установленных для изучаемой дисциплины.	В соответствии с паспортом КИМ, АПИМ и учебным планом.	10
<b>Трудоемкость самостоятельной работы всего (час)</b>				<b>46</b>

### 8.2.1. Пример тестового задания для проверки знаний студентов

1. Коммерция – это...?
  - 1) Производство
  - 2) Торговля
  - 3) Бизнес операция
2. Что из перечисленного относят к торговым операциям? (более 1)
  - 1) Подписание договора поставки
  - 2) Расчет величины скидки
  - 3) Определение розничных цен продажи
  - 4) Упаковка купленного товара
3. Как называют систему нравственных норм поведения коммерсанта?
  - 1) Деловая этика
  - 2) Деловой этикет
  - 3) Предпринимательская психология
4. Что из перечисленного **не** свойственно коммерсанту? (более 1)

- 1) настойчивость
  - 2) навязчивость
  - 3) расчетливость
  - 4) мелочность
5. Укажите, какой отдел не относится к коммерческой службе?
- 1) Экономический
  - 2) Маркетинга
  - 3) Услуг
  - 4) Кадров
6. Для каких предприятий подходит функциональная организационная структура ?  
(более 1)
- 1) Средних
  - 2) Крупных
  - 3) Большим числом рынков
  - 4) Ограниченным ассортиментом
7. Какие отделы являются центрами доходов?
- 1) Сбыт
  - 2) Маркетинга
  - 3) Бухгалтерия
  - 4) Производство
8. Что такое «игра на полномочиях»?
- 1) Давление на авторитет оппонента
  - 2) Формирование ощущения непререкаемого превосходства над контрагентом по переговорам
  - 3) Тактика отказа от ведения переговоров
  - 4) Обращение к авторитетному лицу в стремлении получить дополнительные преимущества
9. Какая стратегия основана на поиске компромисса
- 1) Мягкого торга
  - 2) Жесткого торга
  - 3) Принципиальная
  - 4) Договорная
10. Для какой стратегии свойственна ситуация «выигрыш -выигрыш»?
- 1) Позиционного торга
  - 2) Повышения первоначальных требований
  - 3) Партнерства
  - 4) Приоритетов
11. В случае если деловое предложение формулируется как идея возможной формы сотрудничества, тогда это тактика?
- 1) Салями
  - 2) Пробного шара
  - 3) Ожидания
  - 4) Пакета
12. Вы готовы заключить договор. В этом случае в адрес партнера Вы направите?
- 1) Рекламацию
  - 2) Оферту
  - 3) Запрос
  - 4) Претензию
13. Какие документы Вы приложите к претензии? (более 1)
- 1) Отзывы потребителей
  - 2) Ярлыки с упаковочных мест
  - 3) Акты экспертиз
  - 4) Прайс-листы

14. Укажите независимого оптового посредника
- 1) Дилер
  - 2) Дистрибьютор
  - 3) Брокер
15. Имеет ли право агент включать в ассортимент товары конкурентов?
- 1) Да
  - 2) Не имеет такого права
  - 3) Имеет, если принципал согласен на проведение подобных операций
16. Маклер – это ?
- 1) Агент
  - 2) Брокер
  - 3) Дилер
  - 4) Дистрибьютор
17. Как называют независимого посредника действующего на основании разовых поручений и в интересах другой стороны?
- 1) Дилер
  - 2) Дистрибьютор
  - 3) Агент
  - 4) Брокер
18. Комиссионер это разновидность такого посредника как
- 1) Дилер
  - 2) Дистрибьютор
  - 3) Агент
  - 4) Брокер
19. Что является центром торговли для промышленных агентов?
- 1) Производственное предприятие
  - 2) Оптово-посредническая база
  - 3) Местные рынки
20. Вид торговли исключаящее свободное ценообразование?
- 1) Биржа
  - 2) Аукционы
  - 3) Ярмарки и выставки
21. Оптовая торговля свининой и мороженой рыбой ведется на..?
- 1) Бирже
  - 2) Аукционах
  - 3) Ярмарках
22. При какой форме торговли сделки совершается по образцам, выставленным в торговом зале?
- 1) Биржевая торговля
  - 2) Аукционная
  - 3) Ярмарки и выставки
23. Какие из перечисленных организаций не осуществляют коммерческой деятельности?
- 1) Почта России
  - 2) Производственные кооперативы
  - 3) Союзы
  - 4) Сбербанк
24. Как называют сделки, когда поставщик сырья и потребитель продукции одно лицо (более 1)
- 1) Комиссионные
  - 2) Купли-продажи
  - 3) Товарообменные
  - 4) Компенсационные
25. Как называют твердую сумму платежа по лицензионному соглашению



- 1) Роялти
- 2) Комиссия
- 3) Паушальный платеж

#### **8.2.2. Темы самостоятельного изучения.**

1. Деловые качества коммерсанта.
2. Международная деловая этика и деловой этикет.
3. Организация и проведение деловых переговоров.
4. Сущность, цели, задачи и принципы коммерческой деятельности.
5. Функции коммерческой службы предприятия.
6. Организационные структуры коммерческих служб.
7. Метод бюджетного управления.
8. Сущность и содержание закупочной деятельности.
9. Методы изучения рынка сырья и материалов.
10. Содержание плана закупок.
11. Выбор поставщика.
12. Договор поставки.
13. Приемка продукции по качеству и количеству.
14. Формы расчета с поставщиком.
15. Закупка и поставка импортных товаров.
16. Анализ эффективности закупочной деятельности.
17. Сбытовая деятельность на предприятии.
18. Планирование ассортимента продукции.
19. Определение рациональной структуры производства и сбыта.
20. Прогнозирование сбыта продукции.
21. Составление портфеля заказов.
22. Канал сбыта продукции.
23. План по сбыту.
24. Анализ эффективности сбытовой деятельности.
25. Содержание оперативно - сбытовой работы предприятия.
26. Совместное предпринимательство (СП).
27. Выбор партнера в СП.
28. Типы СП.
29. Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.
30. Услуги в сфере коммерческой деятельности.
31. Торгово – посреднические организации.
32. Виды посредников в коммерческой деятельности
33. Оптовая торговля
34. Розничная торговля
35. Биржевая торговля
36. Ярмарки
37. Выставки
38. Аукционная торговля
39. Торговые дома
40. Внутрифирменное планирование
41. Риски: вида, причины возникновения, управление рисками
42. Лизинг
43. Франчайзинг
44. Мерчендайзинг
45. Регулирование коммерческо-посреднической деятельности

### 8.2.3. Темы рефератов.

1. Сущность коммерческой деятельности и международной коммерческой деятельности.
2. Факторы развития международной коммерческой деятельности.
3. Виды международных коммерческих операций. Экспорт и реэкспорт. Импорт и реимпорт.
4. Характерные черты международных коммерческих сделок.
5. Нормативная база внешнеторговых контрактов.
6. Место России в международных коммерческих связях.
7. Проблемы выхода России на внешний рынок.
8. России и ВТО.
9. Торговля по прямым связям.
10. Объективная необходимость появления посредников.
11. Виды посредников.
12. Положение посредников на внешнем рынке.
13. Фирмы в мировой практике.
14. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций.
15. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
16. Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.
17. Участники внешнеэкономической деятельности в России.
18. Оценка и выбор потенциального иностранного партнера.
19. Факторы, влияющие на выбор стран и фирм для сотрудничества.
20. Выход на внешний рынок экспортера. Виды оферты.
21. Выход на внешний рынок импортера. Виды акцептов.
22. Свободная экономическая зона. Сущность, виды, проблемы.
23. Оффшорные зоны. Особенности, возможности использования.
24. Приграничная торговля.
25. Зоны свободной торговли и таможенные союзы.
26. Органы государственного управления и регулирования внешнеэкономической деятельности.
27. Методы административного управления международной коммерческой деятельностью.
28. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности.
29. Риски внешнеэкономической деятельности.
30. Международные платежи и расчеты.
31. Электронная коммерция.
32. Мобильная коммерция и платежи.
33. Международный маркетинг в коммерческой деятельности

### 8.2.4. Перечень примерных вопросов к зачету.

1. Организация и проведение деловых переговоров
2. Сущность, цели, задачи и функции коммерческой службы предприятия
3. Сущность и содержание закупочной деятельности
4. Сбытовая деятельность на предприятии
5. Планирование коммерческой деятельности
6. Совместное предпринимательство (СП).
7. Торгово – посреднические организации.
8. Виды посредников в коммерческой деятельности
9. Риски: вида, причины возникновения, управление рисками

10. Внешнеэкономическая деятельность: сущность и классификация внешнеэкономических связей
11. Структура международного коммерческого контракта: типы условия
12. Структура международного коммерческого контракта: основные условия контракта
13. Структура международного коммерческого контракта: дополнительные условия контракта
14. Структура международного коммерческого контракта: базисные условия контракта
15. Национальное регулирование внешней торговли: тарифное регулирование
16. Национальное регулирование внешней торговли: нетарифное регулирование
17. Национальное регулирование внешней торговли: экономические издержки тарифов
18. Международное регулирование внешней торговли: система ГАТТ-ВТО
19. Типы государственной внешнеторговой политики
20. Международная торговля товарами: особенности и тенденции
21. Международная торговля услугами: особенности и тенденции
22. Отношения Россия- ВТО. Проблема вступления
23. Динамика и структура международной торговли
24. Международное регулирование внешней торговли: типы международных торговых соглашений
25. Роль основных международных экономических группировок в международной торговле
26. Роль России в международной торговле

Программа составлена в соответствии с Государственным образовательным стандартом  
высшего профессионального образования по специальности  
080103.65 «Национальная экономика»

Программу составил:

К.э.н., доцент кафедры Экономики и методики преподавания экономики

 Метлина Анастасия Евгеньевна

Программа дисциплины утверждена на заседании кафедры ЭиМПЭ

Протокол № 1 от «01» сентября 2012 г.

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент



Ромахина И.А.

Программа дисциплины одобрена метод. комиссией факультета экономики и управления  
ТГПУ

Председатель методической комиссии ФЭУ



Аникина В.Г.

Согласовано:

Декан факультета экономики и управления  И.А. Ромахина