

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет аграрного менеджменту

Кафедра адміністративного менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан факультету аграрного менеджменту

_____ (Остапчук А.Д.)

“ ____ ” _____ 20__ р.

“СХВАЛЕНО”

на засіданні кафедри адміністративного
менеджменту та зовнішньоекономічної діяльності

Протокол № 16 від “ 26 ” 05 2021 р.

Завідувач кафедри

_____ (Луцяк В.В.)

”РОЗГЛЯНУТО ”

Гарант ОП _____

_____ Діброва Л.В.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

“ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ”

спеціальність: 073 «Менеджмент»

освітня програма: «Менеджмент ЗЕД»

Факультет аграрного менеджменту

Розробники: к.е.н., доцент. Міщенко І.А.

Київ-2021

1. Опис навчальної дисципліни

«Управління міжнародною комерційною діяльністю»

(назва)

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Галузь знань	07 «Управління і адміністрування»	
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	073 «Менеджмент»	
Спеціалізація	«Менеджмент ЗЕД»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	2	
Кількість змістових модулів	2	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Семестр	2-3	2-3
Лекційні заняття	30 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	8 год.
Лабораторні заняття	год.	год.
Самостійна робота	90 год.	год.
Індивідуальні завдання	год.	год.
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	год.	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни «Управління міжнародною комерційною діяльністю» є вивчення закономірностей, особливостей, тенденцій і механізму реалізації міжнародної комерційної діяльності, формування у студентів системи теоретичних знань і набуття практичних навичок у сфері міжнародної комерційної діяльності.

Україна визначила свій шлях до світової спільноти. Але одного бажання недостатньо, треба всім вчитись, щоб бути надійним партнером на міжнародних ринках. Безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч підприємств, сотні тисяч підприємців та державних службовців. Призначення дисципліни – допомогти оволодіти знаннями зовнішнього ринку, економістів, маркетологів і менеджерів - у вищих навчальних закладах.

Основним завданням курсу є вивчення механізмів регулювання міжнародної комерційної діяльності, інструментів дослідження закордонних ринків з метою їх вибору, способів виходу на зовнішні ринки, особливостей міжнародної товарної та цінової політики, засвоєння методичних засад міжнародної контрактної діяльності, міжнародних розрахунків, міжнародної комерційної діяльності, специфіки регулювання такої діяльності. Для оволодіння дисципліною студенти мають виконати наступні завдання вивчення курсу:

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- розуміти сутність і специфіку механізму функціонування міжнародної комерційної діяльності на сучасному етапі;
- знати й вміти використовувати нормативну базу з регулювання міжнародної комерційної діяльності підприємств;
- оцінювати тенденції, суперечності й доцільність діяльності при визначенні головних напрямків міжнародної комерційної діяльності для підприємств різних форм власності, що є суб'єктами міжнародної комерційної діяльності;
- розуміти специфіку запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки;
- знати й вміти використовувати на практиці основні процедури укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- використовуючи одержані знання на практиці, приймати професійні рішення, що відповідають державній економічній політиці та основним положенням міжнародних угод, до яких приєдналася Україна.

В результаті вивчення дисципліни студент повинен вміти:

- вміти розраховувати ефективність участі суб'єктів підприємництва в міжнародному розподілі праці та визначати вплив міжнародної комерційної діяльності на економіку країни;
- складати формули торгівельних угод;
- розраховувати величину податків при ввезенні товарів на митну територію України;
- прогнозувати величину експортної та імпоротної контрактної ціни;
- застосовувати захисні валютні застереження у зовнішньоторгівельних договорах;
- робити техніко-економічне обґрунтування доцільності створення спільного підприємства;
- вміти здійснювати валютні операції тощо.

Компетентності	
Загальні компетентності (ЗК)	
ЗК№ 3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
ЗК№ 4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК№ 6	Здатність спілкуватися іноземною мовою
ЗК№ 9	Інтегративні навички: уміння застосовувати та інтегрувати знання, уміння і навички та їх ефективно використовувати в умовах швидкої адаптації організацій до вимог зовнішнього середовища.
ЗК№ 14	Здатність працювати у міжнародному контексті.
Фахові компетентності спеціальності (ФК)	
ФК№ 5	Розуміння основних особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави
ФК№ 8	Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, проведення міжнародних маркетингових досліджень; застосовувати методику аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки.
ФК№ 10	Здатність до узагальнення інформації, виходу за проблемні, часові та просторові межі, здатність до абстрагування від поточного уявлення про проблему.

Зміст навчальної дисципліни:

Модуль 1. «КОНЦЕПЦІЯ ТА ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Тема 1. Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності.

Міжнародна комерційна діяльність. Сутність комерційної діяльності. Комерційна робота в торгівлі. Розвиток комерційної діяльності. Чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності. Характер та зміст процесів, що здійснюються в торгівлі. Види основних комерційних процесів. Цілі комерційної діяльності. Предмет, зміст і завдання комерційної діяльності посередницьких підприємств. Сутність, функції і класифікація торговельних підприємств.

Тема 2. Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю

Комерційна діяльність як специфічна сфера економіки розглядається в різних аспектах та під різними кутами зору, але значною мірою без застосування принципу системності. Водночас управління такою діяльністю не можна відокремити від системи управління торговим підприємством, тому необхідно виявляти специфічні особливості управління комерційною діяльністю залежно від різних підходів до її організації, враховуючи досягнення сучасного маркетингу. Цілісність системи управління комерційною діяльністю торговельного підприємства реалізується засобами організаційно-економічного забезпечення, яке дає змогу виявити важелі впливу на ефективність реалізації комерційної діяльності через вивчення причинно-наслідкових закономірностей.

Тема 3. Організація міжнародних господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Сутність і порядок регулювання господарських зв'язків у торгівлі. Система господарських зв'язків у торгівлі. Загальні положення договору купівлі-продажу. Договір роздрібної купівлі-продажу. Договір на постачання товарів. Зміст та основні умови договору постачання. Державний контракт на постачання товарів для державних потреб. Договір контрактації. Прямі договірні зв'язки торгових підприємств з виробниками товарів. Запит. Оферта. Рекламация. Готівкова форма розрахунків. Безготівкова форма розрахунків. Види безготівкових розрахунків. Розрахунки платіжними дорученнями. Акредитивна форма розрахунків. Розрахунки чеками. Розрахунки в порядку планових платежів. Порядок відкриття рахунків у банку. Розрахунки в іноземній валюті.

Модуль 2. «ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ»

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності

В умовах ринкової економіки пануючими є товарно-грошові відносини. Тому практично кожен продукт праці, зроблений на підприємствах, обов'язково продається і купується, тобто проходить стадію обміну. Продавці і покупці товару укладають угоди купівлі-продажу, здійснюють збут і закупівлі товарів, роблять посередницькі й інші послуги

Комерція як різновид людської діяльності в більшості з нас асоціюється з торгівлею. Це зовсім природно, тому що відбувається даний термін від латинського COMMERCIIUM (торгівля). Однак таке тлумачення комерції як терміну є занадто вузьким і явно недостатнім для з'ясування поняття і сутності комерційної діяльності. Комерційна діяльність являє собою частину підприємницької діяльності на товарному ринку і відрізняється від її по великому рахунку лише тим, що не охоплює сам процес виготовлення товару чи надання послуги. У широкому змісті будь-яка організація, що пропонує на ринку продукти праці своїх працівників, а, виходить, що бере участь у процесі обміну, може бути віднесена до категорії суб'єктів продажу.

Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності

Сутність, роль і зміст закупівельної роботи. Вивчення і пошук комерційних партнерів при закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Контроль та облік надходження товарів від постачальника. Товарний запас. Товарні запаси торговельного підприємства, їх призначення та класифікація. Стадії формування товарних запасів у сфері обігу. Величина та рівень товарних запасів підприємства. Управління товарними запасами. Основні показники використання, обліку та планування товарних запасів. Методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві: інвентаризація; зняття залишків (оперативний облік); балансовий метод. Оптимізація товарних запасів на складі оптового підприємства.

Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг

Зміст комерційної роботи з оптового продажу товарів. Організація і технологія оптового продажу товарів. Пошук оптових покупців товарів. Організація господарських зв'язків, укладання договорів. Значення оптової реалізації товарів. Основні операції з оптового продажу товарів. Форми оптового продажу товарів: транзитний продаж та продаж товарів зі складів. Методи оптового продажу товарів: за особистим відбором товарів покупцями; за письмовими, телефонними заявками; через роз'їзних товарознавців; через авто склади; поштовими посилками. Організація надання послуг оптовими підприємствами клієнтам. Класифікація послуг. Необхідність засобів сприяння для ефективного продажу. Планування роботи щодо забезпечення продажу товарів засобами сприяння.

Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі

Роздрібна торгівля, її зміст та значення. Етапи комерційної роботи з роздрібного продажу товарів. Торгове обслуговування населення, післяпродажне обслуговування. Формування оптимального асортименту товарів у магазині. Основні методи продажу товарів у роздрібній торгівлі: самообслуговування; обслуговування через прилавок; продаж за зразками; продаж з відкритим викладенням і вільним доступом покупців до товарів; продаж за попередніми замовленнями. Торгівля поштою. Організація надання торгових послуг покупцям. Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів. Основні та додаткові послуги. Способи та методи стимулювання збуту товарів. Реклама на місці продажу товарів: призначення та основні її види. Вплив роздрібного продажу на підвищення культури торгівлі. Оцінка рівня культури торгового обслуговування покупців при роздрібному продажі товарів.

Модуль 3. «ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Тема 8. Комерційна діяльність підприємств щодо організації продажу товарів

Роль посередницьких підприємств в організації комерційної діяльності на зовнішньому ринку. Класифікація торгово-посередницьких підприємств на світовому ринку. Основні принципи та напрямки діяльності транснаціональних корпорацій. Торгово-промислова палата як різновид недержавних некомерційних суспільних організацій, її призначення та завдання. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій. Міжнародна комерційна операція. Суть та види міжнародних торгово-посередницьких операцій. Організація зовнішньоторговельних операцій. Організація експортно-імпортних операцій. Міжнародний контракт купівлі-продажу товарів: структура, зміст, основні умови та обґрунтування.

Тема 9. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами

Для оптової торгівлі властиво: закупівля великих партій товарів у підприємств-виробників; збільшення кількості ланок проміжних користувачів продукції; проведення політики своєчасного оновлення та покращання якості товарів; пристосування товарного асортименту до потреб проміжних і кінцевих споживачів; наявність достатнього капіталу для закупівлі товарів, організації та ведення оптової торгівлі.

Концентрація в оптовиків значних матеріальних ресурсів дає можливість гнучко та ефективно ними розпоряджатись, а для роздрібних торговців створює переваги роботи по звичайному, надійному, перевіреному каналу надходження товарів.

Тема 10. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)

Роль ярмарок, виставок у підвищенні ефективності комерційної діяльності. Типи торговельних ярмарок, виставок. Порядок їх проведення. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках. Використання оптових ринків для закупівлі, продажу товарів. Учасники торгів на оптових ринках. Вибір їх форми. Ділові взаємовідносини оптових продавців, покупців та адміністрації ринку. Біржа, як одна з форм організації оптового ринку. Правила біржової торгівлі. Види біржових угод. Доцільність ф'ючерських угод в умовах ринку. Комерційна робота брокера. Документальне оформлення комерційних операцій брокера з клієнтом. Види аукціонів. Порядок організації торгівлі на аукціонах. Методи їх проведення. Особливості оформлення операцій із закупівлі /продажу/ товарів на аукціонах. Доцільність тендерної торгівлі в умовах ринку. Види торгів. Підготовка та їх оголошення. Подання пропозицій учасниками. Порядок виборупереможця торгів.

Модуль 4. «ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Тема 11. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у міжнародній комерційній діяльності

У сучасних умовах особливого значення набувають знання комерсантом інформатики та інформаційних систем для обліку та обробки товаропотоків за допомогою комп'ютерів, а також спеціальних дисциплін комерційного товарознавства та експертизи - якість, асортимент, класифікація, кодування товару, інформаційне забезпечення.

Функції комерційної діяльності оптових торговельних підприємств:

- інформаційне забезпечення, визначення потреби у товарах;
- вибір прийнятних партнерів, із якими повинні бути встановлені господарські зв'язки;
- встановлення договірних відносин з постачальниками товарів та оптові закупівлі;
- управління товарними запасами;
- управління асортиментом товарів;
- рекламно-інформаційна робота;
- оптовий продаж;

Тема 12. Діагностування міжнародної комерційної діяльності

В умовах посилення конкурентної боротьби й обмеженості економічних ресурсів зростає актуальність всебічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення їх поточного стану і перспектив розвитку в таких напрямках як: визначення і реалізація стратегії розвитку, використання конкурентних переваг, підвищення вартості та укріплення ділової репутації, збільшення виробничого потенціалу,

підвищення ефективності функціонування системи управління, формування корпоративної культури та ін. Для вирішення цього завдання необхідно отримати вичерпне уявлення про діяльність підприємства, що досягається за умов вивчення і практичного використання методів економічної діагностики. Адже саме знання методів економічної діагностики дозволяє фахівцям надавати керівництву підприємств відомості, використання яких дає змогу значно скоротити час на прийняття управлінських рішень і підвищити рівень їх економічної обґрунтованості, що надзвичайно важливо в умовах стрімкого зростання обсягів інформації і зменшення її достовірності.ф

Тема 13. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств

Невід'ємним принципом комерційної діяльності є ризикованість, адже комерційної

діяльності без ризику не буває. Для ризикової ситуації, в якій здійснюється комерційна

діяльність, характерні:

- випадковий характер подій;
- зміна кон'юнктури ринку;
- недосконалість системи економічного і правового регулювання;
- не цивілізованість відносин.

Унаслідок цього комерційні суб'єкти постійно перебувають під загрозою зазнавання збитків, зменшення доходів або, навпаки, отримання неочікуваного прибутку. Ефективність як принцип комерційної діяльності пов'язана, власне, з метою отримання прибутку. Однак суть цього принципу значно глибша. Комерційна діяльність має багатоцільовий характер. Крім отримання прибутку, вона передбачає збільшення обсягів купівлі-продажу, прискорення обігу товарів, засвоєння і закріплення на конкретних ринках, формування іміджу фірми.

Тема 14. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності

Початком виникнення електронної комерції вважається 1970 р., коли у СІНА з'явилися електронний обмін даними у комп'ютерних мережах та електронний переказ грошей банками за допомогою комп'ютерів.

Електронна комерція не є системою, що тільки купує чи продає товари за посередництва комп'ютерів. На сьогодні електронна комерція займається такими видами діяльності: купівля, продаж, постачання, угоди про розподіл продукції, торговельне представництво або агентство, факторинг, лізинг, проектування, консалтинг, інжиніринг, інвестиційні контракти, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, банківські послуги, спільна діяльність та інші форми промислового та ділового співробітництва, перевезення вантажів або пасажирів повітряним, морським чи залізничним транспортом. У залежності від виду діяльності фірми цей перелік може бути продовжено.

3.Програма та структура навчальної дисципліни „Управління міжнародною комерційною діяльністю”

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі						у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7		9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. «КОНЦЕПЦІЯ ТА ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»												
Тема.1. Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності		2	2			5						
Тема.2. Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю		3	2			5						
Тема.3. Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю		2	3			10						
Разом за змістовим модулем 1		7	7			20						
Змістовий модуль 2. «ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ»												
Тема 5. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності		2	2									
Тема 6. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності		2	2			10						
Тема 7. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг		2	2			5						
Тема 8. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі		2	2			10						
Разом за змістовим модулем 2		8	8			25						
Всього за 1 семестр		15	15			45						
Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі						у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7		9	10	11	12	13

Змістовий модуль 3. «ФОРМИ МІЖНАРОДНОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»												
Тема.8. Комерційна діяльність підприємств щодо організації продажу товарів		2	2			5						
Тема.9. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами		3	2			5						
Тема.10. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)		2	3			10						
Разом за змістовим модулем 1		7	7			20						
Змістовий модуль 4. «ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»												
Тема.11. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у міжнародній комерційній діяльності		2	2									
Тема.12. Діагностування міжнародної комерційної діяльності		2	2			10						
Тема.13. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств		2	2			5						
Тема.14. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності		2	2			10						
Разом за змістовим модулем 2		8	8			25						
Всього за 2 семестр		15	15			45						
Усього годин		30	30			90						

4. Теми практичних та семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності	2
2	Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю	2
3	Організація міжнародних господарських зв'язків у комерційній діяльності.	2
4	Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	2
5	Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	2
6	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	2
7	Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	2
8	Комерційна діяльність підприємств щодо організації продажу товарів	4
9	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	2
10	Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)	2
11	Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у міжнародній комерційній діяльності	2
12	Діагностування міжнародної комерційної діяльності	2
13	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств	2
14	Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	2
	Разом	30

5. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні основи міжнародної комерційної діяльності	6
2	Методичні підходи в управлінні міжнародною комерційною діяльністю	6
3	Організація міжнародних господарських зв'язків у комерційній діяльності.	6
4	Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	8
5	Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	6
6	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	8
7	Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	6
8	Комерційна діяльність підприємств щодо організації продажу товарів	8

9	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	6
10	Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)	6
11	Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у міжнародній комерційній діяльності	6
12	Діагностування міжнародної комерційної діяльності	6
13	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств	6
14	Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	6
	Разом	90

6. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

ОКР Магістр напряму підготовки/ спеціальність Менеджмент ЗЕД	Кафедра Адміністративного менеджменту та ЗЕД	ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № <u>1</u> з дисципліни Управління міжнародною комерційною діяльністю	Затверджую Зав. Кафедри
			Луцяк В.В.

Екзаменаційні запитання

1. За яких умов застосовується квотування імпорту? Чому часто його використовують разом із ліцензуванням?
2. Дайте визначення, що таке АВС-аналіз споживачів?
3. «Обґрунтування економічної доцільності залучення посередників у зовнішній торгівлі.

Між консигнантом і консигнатором укладено договір частково поворотної консигнації на таких умовах: загальний обсяг продукції, поставленої на консигнаційний склад, - 500 тис. шт.; експортна ціна одиниці продукції - 2,5 дол. США; 75% продукції підлягає обов'язковій реалізації. Обсяг фактично реалізованої продукції склав 280 тис. шт.

Варіанти подальших дій контрагентів:

а) повернення частини нереалізованої продукції консигнанту для збуту на внутрішньому ринку. При цьому ціна одиниці продукції на внутрішньому ринку становитиме 13 грн. (курс валюти - 5 грн. / дол. США); комерційні витрати розподіляються між консигнантом та консигнатором порівну і становлять 0,8 дол. США / шт.; комерційні витрати, пов'язані з продажем продукції на внутрішньому ринку, становлять 45 тис. грн.;

б) продаж продукції на зовнішньому ринку за ціною, що на 20% нижча експортної ціни. Винагорода консигнатора за проведення цієї операції становитиме 1,5% від ціни продажу.

Обчислити обсяг продукції, яку консигнатор повинен викупити у консигнанта? Визначити, який з варіантів дій є більш вигідним для консигнанта?

Тестові завдання різних типів

1. До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, належать:
 - а) «Хімічні продукти»,
 - б) «Напівфабрикати»=
 - в) «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами»
 - г) «Машини, устаткування і транспортні засоби»
 - д) «Різні готові вироби»
2. У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає:
 - а) торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами
 - б) торгівля сільськогосподарськими товарами
 - в) промислові вироби
 - г) хімічні товари
3. Для міжнародної торгівлі промисловими товарами не характерні такі особливості:
 - а) зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
 - б) зниження виробництва високотехнологічних виробів;
 - в) зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;
 - г) перехід від системних до одиничних продажів.
4. Експорт готової продукції в розібраному вигляді:
 - а) підвищує її конкурентоздатність;
 - б) допомагає перебороти різні митні й адміністративні протекціоністські бар'єри;
 - в) знижує транспортні витрати;
 - г) сприяє організації складальних виробництв;
5. Торгівля комплексним устаткуванням здійснюється за таких умов генерального підяду:
 - а) постачання комплектного устаткування за умов BOT
 - б) будівництво об'єктів «під ключ»
 - в) будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції»
 - г) будівництво об'єктів за умов «під готову продукцію»
6. Скільки відсотків становить світовий експорт промислових товарів у загальному світовому експорті товарів:
 - а) 80,5%

- б) 70,1%
- в) 69,3%
- г) 75%

7. Що належить до загальних умов продажу устаткування:

- а) Покупець зобов'язується зберігати на устаткуванні торгові марки та марки фірми-виробника
- б) Сторони мають право передавати свої права та обов'язки за дійсною офертою третім особам за відсутності письмової згоди іншої сторони згідно з договором.
- в) Датою поставки слід вважати дату коносаменту
- г) Оферта, що є не акцептованою, матиме силу договору, якщо Продавець остаточно її підтвердив

8. Загальні умови експортних поставок машинного устаткування:

- а) є типовими й розроблені СЕК ООН.
- б) не є типовими

9. Що не належить до загальних умов експортних поставок машинного устаткування

- а) Підготовчі роботи
- б) Огляд і випробування
- в) Поставка
- г) Навчання персоналу покупця

10. Поставте у відповідність:

- 1. будівництво об'єктів «під ключ»
- 2. будівництво об'єктів за умов «під готову продукцію»
- 3. будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції»
- 4. постачання комплектного устаткування за умов СОТ

Тестові завдання різних типів

1. Промислове співробітництво означає економічні взаємини і діяльність, що обумовлені укладанням:

- а) угод строком на декілька років, які виходять за межі простої купівлі-продажу товарів і послуг;
- б) угод, що охоплюють ряд взаємодоповнюваних чи взаємопов'язаних операцій;
- в) угод, які укладаються на термін від одного дня до двох місяців, стосовно перепродажу товарів;
- г) угод, які визначені урядами у двосторонніх та багатосторонніх домовленостях як угоди про промислове співробітництво.

2. Вставте пропущене поняття:

_____ - вважаються угоди, які, виходячи за межі простої купівлі-продажу товарів та послуг, передбачають виникнення між сторонами, що належать до різних країн, довгострокової спільності інтересів, що має на меті забезпечення взаємних вигод для зацікавлених сторін.

3. Угоди про промислове співробітництво стосуються:

- а) передачі технології та технологічного досвіду;
- б) збуту продукції за державний рахунок;
- в) співробітництва в галузі перерозподілу прибутку;
- г) співробітництва в освоєнні природних ресурсів;

4. Для чого, в деяких випадках, використовується продукція, отримана в результаті промислового співробітництва:

- а) для передачі третім особам
- б) для оплати поставок чи послуг, які є частиною договору
- в) для покриття боргу
- г) для оплати поставок чи послуг, які є не частиною договору

5. Вставте пропущене слово:

Із характеру угод про промислове співробітництво випливає, що вони повинні мати _____

6. Керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво розроблено

- а) ЄС
- б) НАТО
- в) МБРР
- г) СЕК ООН

7. Мета керівництва для складання міжнародних угод про промислове співробітництво полягає в тому, щоб:

- а) здійснити допомогу при розробці стратегії діяльності підприємців
- б) перешкодити зростаючому імпорту промислових товарів
- в) забезпечити розвиток промисловості країни
- г) здійснити допомогу в практиці визначення проблем і пошуку можливих рішень з урахуванням наслідків, що можуть виникнути в разі того чи іншого рішення.

8. Керівництво для складання міжнародних угод про промислове співробітництво розроблене таким чином, що його можна застосовувати до міжнародних договорів про промислове співробітництво:

- а) лише декілька положень
- б) в цілому

9. Дія договорів про міжнародне промислове співробітництво в цілому чи декількох їхніх положень може поширюватися:

- а) виключно на країни, до яких належать зацікавлені підприємства і організації, або на треті сторони.
- б) виключно на країни, до яких не належать зацікавлені підприємства і організації.
- в) виключно на треті сторони.
- г) виключно на країни, до яких належать зацікавлені підприємства і організації, але не на треті сторони.

10. Вставте пропущене слово:

Перед тим як укласти міжнародний договір про промислове співробітництво, зацікавлені підприємства і організації, як правило, проводять _____ які стосуються можливостей і рентабельності передбачуваної операції.

7. Методи навчання.

Методи навчання, покладені в основу курсу, визначається у наступних напрямках:

- удосконалення організаційного процесу та організаційної культури у сучасних трудових об'єднаннях;
- перехід до гнучких організаційних структур; взаємодії комунікативних та психологічних технологій;
- залежність успіху організації від її здатності до змін, інновативності;
- визнання визначної ролі людини в організації, позиція, активність якої значною мірою визначає ефективність діяльності організації;
- підвищення соціальної відповідальності організацій тощо.

8. Форми контролю.

Робочі завдання, задачі, презентації, модульний тестовий контроль. Екзамен

9. Розподіл балів, які отримують студенти.

Поточний контроль				Рейтинг з навчальної роботи $R_{НР}$	Рейтинг з додаткової роботи $R_{ДР}$	Рейтинг штрафний $R_{ШТР}$	Підсумкова атестація (екзамен чи залік)	Загальна кількість балів
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Змістовий модуль 3	Змістовий модуль 4					
0-100	0-100	0-100	0-100	0-70	0-20	0-5	0-30	0-100

Примітки. 1. Відповідно до «Положення про кредитно-модульну систему навчання в НУБіП України», затвердженого ректором університету 03.04.2009 р., рейтинг студента з навчальної роботи $R_{НР}$ стосовно вивчення певної дисципліни визначається за формулою

$$R_{НР} = \frac{0,7 \cdot (R_{(1)ЗМ} \cdot K_{(1)ЗМ} + \dots + R_{(n)ЗМ} \cdot K_{(n)ЗМ})}{K_{дис}} + R_{ДР} - R_{ШТР},$$

де $R_{(1)ЗМ}, \dots, R_{(n)ЗМ}$ – рейтингові оцінки змістових модулів за 100-бальною шкалою; n – кількість змістових модулів;

$K_{(1)ЗМ}, \dots, K_{(n)ЗМ}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для відповідного змістового модуля;

$K_{\text{дис}} = K^{(1)}_{\text{зм}} + \dots + K^{(n)}_{\text{зм}}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для дисципліни у поточному семестрі; $R_{\text{др}}$ – рейтинг з додаткової роботи; $R_{\text{штр}}$ – рейтинг штрафний.

Наведену формулу можна спростити, якщо прийняти $K^{(1)}_{\text{зм}} = \dots = K^{(n)}_{\text{зм}}$. Тоді вона буде мати вигляд

$$R_{\text{нр}} = \frac{0,7 \cdot (R^{(1)}_{\text{зм}} + \dots + R^{(n)}_{\text{зм}})}{n} + R_{\text{др}} - R_{\text{штр}}.$$

Рейтинг з додаткової роботи $R_{\text{др}}$ додається до $R_{\text{нр}}$ і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається студентам рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня знань студентів з дисципліни.

Рейтинг штрафний $R_{\text{штр}}$ не перевищує 5 балів і віднімається від $R_{\text{нр}}$. Він визначається лектором і вводиться рішенням кафедри для студентів, які матеріал змістового модуля засвоїли невчасно, не дотримувалися графіка роботи, пропускали заняття тощо.

2. Згідно із зазначеним Положенням **підготовка і захист курсового проекту (роботи)** оцінюється за 100 бальною шкалою і далі переводиться в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.

Рейтингові оцінки зі змістових модулів

Термін навчання (тижні)	Номер змістового модуля	Навчальне навантаження, год.	Кредити ECTS	Рейтингова оцінка змістового модуля	
				Мінімальна	Розрахункова
1-4	1	72	2.0	60	100
5-7	2	72	2.0	60	100
Всього	2	144	4	42	70

Рейтинг з додаткової роботи $R_{\text{др}}$ становить 20 балів.

Рейтинг штрафний $R_{\text{штр}}$ становить 5 балів.

$$R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + 0,3R_{\text{ат}}$$

$$R_{\text{нр}} = (0,7 (R_{1\text{зм}} \times 1,5 + R_{2\text{зм}} \times 1,5)) : 2 + R_{\text{др}} - R_{\text{штр}}$$

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	зараховано
90 – 100	відмінно	
74-89	добре	
60-73	задовільно	

0-59	незадовільно	не зараховано
------	--------------	---------------

Оцінка «Відмінно» виставляється студенту (слухачу), який систематично працював протягом семестру, показав під час екзамену різнобічні і глибокі знання програмного матеріалу, вміє успішно виконувати завдання, які передбачені програмою, засвоїв зміст основної та додаткової літератури, усвідомив взаємозв'язок окремих розділів дисципліни, їхнє значення для майбутньої професії, виявив творчі здібності у розумінні та використанні навчально-програмного матеріалу, проявив здатність до самостійного оновлення і поповнення знань. Оцінка «Добре» виставляється студенту, який виявив повне знання навчально- програмного матеріалу, успішно виконує передбачені програмою завдання, засвоїв основну літературу, що рекомендована програмою, показав достатній рівень знань з дисципліни і здатний до їх самостійного оновлення та поповнення у ході подальшого навчання та професійної діяльності. Оцінка «Задовільно» виставляється студенту, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, допустив окремі похибки у відповідях на іспиті і при виконанні іспитових завдань, але володіє необхідними знаннями для подолання допущених похибок під керівництвом науково-педагогічного працівника. Оцінка «Незадовільно» виставляється студенту, який не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може без допомоги викладача використати знання при подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи.

10. Методичне забезпечення

Опорний конспект лекцій з дисципліни, комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни, нормативні документи

11. Рекомендована література

1. Апопій А.А. Комерційна діяльність: підруч. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: Знання, 2008. 558 с.
2. Азарян О. М., Локтев Е. М., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі: підручник для студентів вищих навчальних закладів. Донецьк, ФОП Дмитренко Л. Р., 2008. 644 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
4. Даценко Н.М. Стадник В.П. Комерційна робота: навчальний посібник. Ніжин: ПП Лисенко, 2013. 386 с.
5. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.

6. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2012. 384 с.
7. Янчева Л.М., Лисак Г.Г., О.А. Круглова. Теоретико-методичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія. Х.: Вид-во В.С. Іванченко 2016. 210 с.
8. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2012. – 256 с.
9. Мельник Т. М. Тенденції розвитку експорту України в умовах євроінтеграції / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес Інформ. - 2017. - № 10 (477). - С. 66-73
10. Національна бібліотека України ім. В. Вернадського НАН України: <http://www.nbuv.gov.ua>
11. Державна служба статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Статистична служба Європейської комісії (Євростат): www.europa.eu.int