Приложение

к рабочей программе дисциплины

«Организация коммерции по сферам применения»

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

Фонд оценочных средств

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

38.03.06 Торговое дело

Логистика в торговой деятельности

Форма обучения

очная, заочная

Владивосток 2020 г.

**1 Перечень формируемых компетенций\***

Таблица 1 – Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программе\*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Код компетенции | Формулировка компетенции | Номер этапа\*\* |
| ЗО | ЗФО |
| ПК-7  | способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | 3 | 2 |
| ПК -13 | готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)  | 5 | 3 |

 Компетенция считается сформированной на данном этапе (номер этапа таблица 1 ФОС) в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

**2 Описание критериев оценивания планируемых результатов обучения**

***<ПК-7>*** < Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров ***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения\*\*** |
| **Знает** | техническую документацию, необходимую для профессиональной деятельности;процессы, необходимые для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия | Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии |
| **Умеет** | соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров | Самостоятельность решения поставленных задач |
| **Владеет** | методами организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности | Корректность выбора методов (инструментов) решения задачСамостоятельность решения поставленных задач |

***<ПК-13>*** < Готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) ***>***

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые результаты обучения\***(показатели достижения заданного уровня планируемого результата обучения) | **Критерии оценивания результатов обучения\*\*** |
| **Знает** | особенности и подходы к реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, логистической) | Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии |
| **Умеет** | планировать и организовывать процесс реализации бизнес-проектов; оценивать предварительные и итоговые результаты взаимодействовать с партнерами в процессе реализации проектов профессиональной деятельности;организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности | Самостоятельность решения поставленных задач |
| **Владеет** | профессиональными качествами для реализации проектов в области профессиональной деятельности;навыками участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности | Корректность выбора методов (инструментов) решения задачСамостоятельность решения поставленных задач |

**3 Перечень оценочных средств**

Таблица 3.1- Перечень оценочных средств (ПК-7)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Контролируемые планируемые результаты обучения | Контролируемые темы дисциплины | Наименование оценочного средства и представление его в ФОС\* |
| **текущий контроль\*\*** | **промежуточная аттестация\*\*** |
| Знания:  | технической документации, необходимой для профессиональной деятельности;процессов, необходимых для профессиональной деятельности поорганизации и планированию материально-технического обеспеченияпредприятия | Тема 1-6 | Собеседование (п.5.1) | Вопросы к экзамену по темам 1-6 (п.5.5) |
| Тесты (п.5.2) |  |
| Умения:  | соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров | Тема 1-6 | Рефераты, обсуждение деловых ситуаций (п.5.3) |  |
| Тема 1-6 | Практические работы № 1-10 (п.5.4) |  |
| Навыки: | организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности | Тема 1-6 | Практические работы № 1-10 (п.5.4) |  |

Таблица 3.2- Перечень оценочных средств (ПК-13)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Контролируемые планируемые результаты обучения | Контролируемые темы дисциплины | Наименование оценочного средства и представление его в ФОС\* |
| **текущий контроль\*\*** | **промежуточная аттестация\*\*** |
| Знания:  | особенностей и подходовк реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, логистической) | Тема 1-6 | Собеседование (п.5.1) | Вопросы к экзамену по темам 1-6 (п.5.5) |
|  | Тесты (п.5.2) |  |
| Умения:  | планировать и организовывать процесс реализации бизнес-проектов;оценивать предварительные и итоговые результатывзаимодействовать с партнерами в процессе реализации проектов профессиональной деятельности | Тема 1-6 | Рефераты, обсуждение деловых ситуаций (п.5.3) |  |
| Тема 1-6 | Практические работы № 1-10 (п.5.4) |  |
| Навыки: | участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности | Тема 1-6 | Практические работы № 1-10 (п.5.4) |  |

**4 Описание процедуры оценивания**

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточной аттестаций количественной оценкой, выраженной в баллах, максимальная сумма баллов по дисциплине равна 100 баллам.

Таблица 4.1 – Распределение баллов по видам учебной деятельности\*

|  |  |
| --- | --- |
| Вид учебной деятельности | Оценочное средство\*\* |
| Собеседование | Тесты | Рефераты, обсуждение дедовых ситуаций  | Практические работы | Вопросы к экзамену |  |  |  |  |  |  |  | Итого |
| Лекции | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 10 |
| Практические работы |   |  | 7 | 30 |  |  |  |  |  |  |  |  | 37 |
| Самостоятельная работа |   |  | 7 | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  | 17 |
| ЭОС |   | 10 |  | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 |
| Промежуточная аттестация |   |  |  |  | 20 |  |  |  |  |  |  |  | 20 |
| Итого |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 100 |

Сумма баллов, набранных студентом по дисциплине, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сумма балловпо дисциплине | Оценка по промежуточной аттестации | Характеристика уровня освоения дисциплины |
| от 91 до 100 | «отлично»  | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой,свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности. |
| от 76 до 90 | «хорошо» | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации. |
| от 61 до 75 | «удовлетворительно»  | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации. |
| от 41 до 60 | «не удовлетворительно» | Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков. |
| от 0 до 40 | «не удовлетворительно» | Дисциплинарные компетенции не формированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков. |

**5 Примерные оценочные средства**

**5.1 Список вопросов к устному собеседованию**

1. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности
2. Товарная структура рынка
3. Организационные основы коммерческой деятельности
4. Сущность, задачи и функции сбыта
5. Организация коммерческой службы предприятия
6. Выбор и формирование каналов сбыта
7. Материально-техническое снабжение производственных предприятий
8. Лизинг и его роль в материально- техническом снабжении современного предприятия
9. Управление сбытом
10. Торговые посредники и их виды
11. Состязательные формы торговли
12. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров
13. Особенности реализации услуг
14. Франчайзинг в сфере услуг

Краткие методические указания

 Во время собеседования студенты активно отвечают на вопросы, предварительно подготовившись по каждой теме.

Шкала оценки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка | Баллы | Описание |
| 5 | 9–10 | выставляется бакалавру, если четко и правильно отвечал на все вопросы, давал развернутый и аргументированный ответ по каждому вопросу, показывая широту и глубину знаний, в ответах умело использовал нормативные и правовые документы |
| 4 | 6–8 | если правильно отвечал на большинство вопросов и подкреплял ответ знаниями нормативных и правовых документов |
| 3 | 3–5 | если хорошо отвечал на вопросы (не менее 40 %) , при ответах на некоторые использовал нормативные и правовые документы |
| 2 | 1–2 | если отвечал на вопросы (менее 10 %) |

**5.2 Тесты к темам 1-6**

##  Тест к теме 1

1. Понятие коммерции означает:

а) торговую

б) любую деятельность приносящую доход

в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли

2. В чем отличие предпринимательства от коммерции:

а) нет отличий

б) предпринимательство – это производственная деятельность

в) коммерция – это вид торгового предпринимательства

3. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться:

а) да

б) нет

4. К коммерческим процессам относятся

а) погрузка – разгрузка

б) хранение

в) изучение и прогнозирование спроса

 г) подсортировка товара

д) заключение договоров на поставку товаров

е) рекламно-информационная работа

5. Ориентация товарной политики на спрос и предложение характерна для:

а) административно-командной системы управления

б) рыночной

6. Рынок, отличающийся превышением спроса над предложением – это:

а) рынок продавца

б) рынок покупателя

7. Какая форма товародвижения более характерна для товаров сложного ассортимента:

а) складская

б) транзитная

8. Намерение приобрести товар, ограниченное покупательской способностью – это

а) нужда

б) потребность

в) спрос

9. Объектами коммерческой деятельности являются:

а) товары и услуги

б) товары и их потребительная стоимость

в) торговые предприятия

10. Способность своими действиями приобретать права, создавать юридические обязанности и отвечать за совершенные правонарушения:

а) правоспособность

б) дееспособность

##  Тест к теме 2

1. Выбрать из предложенных вариантов сведения о деятельности предприятий, составляющие коммерческую тайну:

а) учредительные документы, устав

б) регистрационные удостоверения, лицензии

в) документы о платежеспособности предприятия

г) применяемые маркетинговые методы

д) методы управления финансами е) новые технологии

ж) информация о численности работников, их зарплате и условиях труда

з) данные о наличии свободных рабочих мест и) справки об уплате налогов и других обязательных платежей

к) данные о загрязнении окружающей среды, нарушении правил техники безопасности на предприятии

л) договоры с поставщиками и покупателями

м) прогноз доходов и расходов, прибыли

н) сведения о дебиторах и кредиторах

о)финансовые перспективы предприятия

п) информация о сбыте, сведения о конкуренции на рынке

р) поставщики товаров, сырья, закупочные цены

2. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

а) организационные взаимоотношения

б) экономические взаимоотношения

в) коммерческие

г) административно-правовые

д) совокупность хозяйственных отношений в процессе поставок товаров

3. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:

а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор

б) оформления договора в письменной форме

в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта

4. Считается ли договор заключенным в письменной форме путем обмена документами по телефаксной сети:

а) да

б) нет

5. Спецификация к договору поставки составляется:

а) во всех случаях

б) для установления качества поставляемых товаров

в) при поставке товаров сложного ассортимента

г) при поставке товаров простого ассортимента

6. При заключении договора поставки всегда составляется протокол разногласий:

а) да

б) нет

7. Расторжение заключенного договора:

а) не допускается

б) допускается по одностороннему заявлению сторон

в) по соглашению сторон

8. Как называется полное, безоговорочное согласие с условиями оферты

9. Метод ведения бизнеса, основанный на взаимовыгодном партнерстве крупного и мелкого предпринимательства с предоставлением начинающему предпринимателю права использовать уже отработанные технологии и уже известную, популярную торговую марку, получать консультации и содействие в организации бизнеса – это:

а) хеджирование

б) франчайзинг

в) факторинг

##  Тест к теме 3

1. Правообладатель, предоставляющий за вознаграждение право использовать свои фирменные средства (товарный знак, Ноу-хау), называется:

а) комитент

б) франчайзер

в) франчайзи

г) дилер

2. Непредсказуемое изменение конъюнктуры рынка, мировой конъюнктуры акций и других ценных бумаг относится к:

а) неизбежному

б) неопределенному риску

3. Если компания имеет много единиц однотипного имущества, какой способ уменьшения коммерческого риска является предпочтительнее:

а) страхование

б) создание резервного фонда

4. К какому виду оптовых посредников относятся брокерские фирмы

5. Выставки – продажи на товары новинки помогают учитывать:

а) реализованный

б) неудовлетворенный

в) формирующийся спрос

5. Спрос на товар, который окончательно формируется в магазине и допускает взаимозаменяемость – это:

а) устойчивый

б) альтернативный

в) импульсный

6 . При продаже товаров в кредит последующие изменения цен на товар

а) не влечет перерасчета

б) влечет перерасчет

7. Тратта – это:

 а) простой вексель

 б) переводной вексель

 в) расчетный чек

8. Понятие «коммерция» означает:

а) торговля;

б) любую деятельность, приносящую доход;

в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения

прибыли;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

9. В торговле осуществляются процессы:

а) основные и дополнительные;

б) коммерческие и производственные;

в) самые различные.

10. В США к основным видам торговых предприятий относятся:

а) гипермаркеты

б) супермаркеты

в) суперетты

г) узкоспециализированные магазины

д) все вышеперечисленные варианты верны

е) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

##  Тест к теме 4

1. Начало массовой приватизации в торговле в России началось:

a) в 1990 г.

б) в 1991 г.

в) в 1992 г.

г) в 1993 г.

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

2. Безналичные расчёты могут осуществляться через:

a) банковские операции;

б) кредитные операции;

в) расчётные операции;

г) все вышеперечисленные варианты верны;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

3. При расчёте платёжными поручениями-требованиями банк принимает последующие отказы от акцепта после поступления требований в банк плательщика в течение:

a) одного рабочего дня;

б) двух рабочих дней;

в) трёх рабочих дней;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

4. Каждый аккредитив предназначен для расчётов:

a) только с одногородними поставщиками;

б) только с иногородними поставщиками;

в) только с одним поставщиком;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

5. Овердрафт – это:

a) передаточная надпись на чеке;

б) сумма, превышающая остаток средств на банковском счёте чекодателя;

в) перечеркнутый наискосок двумя параллельными линиями чек;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

6. Переуступка прав на получение средств векселедержателя (продавцом товаров банку) получила название:

a) вексельная операция;

б) факторинговая операция;

в) форфейтинговаяоперация;

г) клиринговая операция;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

7. Какие виды аккредитивов существуют:

a) отзывной;

б) безотзывной;

в) подтвержденный;

г) трансферабельный;

д) револьверный;

е) резервный;

ж) все вышеперечисленные варианты верны;

з) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

8. Как называются объединения коммерческих организаций по профилю деятельности для координации деятельности и защиты имущественных интересов

9. Юридическое лицо, которое не вправе продавать имущество, сдавать его в аренду, закладывать или иным способом распоряжаться без согласия собственника имеет это имущество:

а) в хозяйственном ведении

б) оперативном управлении

##  Тест к теме 5

1. В имущество предприятия не входит:

a) земельный участок

б) сырье

в) интеллектуальная собственность

г) готовая продукция

д) товарные знаки.

е) все вышеперечисленные варианты верны

ж) среди вышеперечисленных вариантов нет верного

2. В чем отличие предпринимательства от коммерции?

a) нет отличий

б) предпринимательство представляет собой организационно-производственную деятельность;

в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

3. Малые фирмы Японии, занятые в торговле, представляют в основном:

a) основное производство и общественное питание

б) вспомогательное производство и потребительская кооперация

в) все вышеперечисленные варианты верны;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного

4. К производителям продукции был наиболее приближен:

a) офеня

б) прасол

5. Коммерческая сделка целесообразна, если она обеспечивает:

a) валовую прибыль, равную 20%

б) денежную выручку, равную затратам на закупку, продажу товара и организацию товародвижения

в) денежную выручку, равную оплате за товар поставщику.

6. В ходе деловых переговоров следует:

a) начинать переговоры с вопросов, требующих подробного обсуждения;

б) представить партнёру образцы поставляемых товаров;

в) загнать своими вопросами партнёра в тупик;

г) заверить партнёра в правдивости своих слов.

7 . Результаты переговоров могут быть оформлены в форме:

a) протокола;

б) договора;

в) договора и протокола;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

8. Безналичные расчеты осуществляются:

a) только по товарным операциям;

б) только по нетоварным операциям;

в) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

##  Тест к теме 6

1. При расчетах платежными поручениями-требованиями плательщик имеет право отказаться от акцепта в случае:

a) отгрузки поставщиком незаказанной продукции;

б) отгрузки поставщиком недоброкачественной продукции;

в) досрочной поставки товаров;

г) все вышеперечисленные варианты верны;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

2**.** При расчетах могут использоваться следующие виды чеков:

a) именные;

б) на предъявителя;

в) все вышеперечисленные варианты верны;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

3. Кросс – это:

a) передаточная надпись на чеке;

б) сумма, превышающая остаток средств на банковском счете чекодателя;

в) перечеркивание чека наискосок двумя параллельными линиями;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

4. К недвижимому имуществу предприятия относится:

a) деньги

б) ценные бумаги

в) бытовая техника

г) все вышеперечисленные варианты верны

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

 5. Основные цели коммерческой деятельности заключаются в:

a) увеличение прибыли;

б) организации коммерческих процессов

в) информационном обеспечении

 г) управление коммерческой деятельностью

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного;

е) все вышеперечисленные варианты верны.

6. В открытом акционерном обществе привилегированные акции:

a) могут превращаться в голосующие

 б) не могут превращаться в голосующие

в) могут превращаться в голосующие, но с некоторым условием

7. К коммерческим письмам не относится:

а) запрос;

б) оферта;

в) претензия;

г) ответ на запрос;

д) ответ на предложение;

е) ответ на рекламацию;

ж) все вышеперечисленные варианты верны;

8. Денежные расчеты могут осуществляться:

а) только в наличной форме;

б) только в безналичной форме;

в) в любой из вышеперечисленных форм;

г) ни в одной из двух вышеперечисленных форм.

9. Расходный кассовый ордер подписывает:

а) только руководитель организации

б) только главный бухгалтер;

в) только лицо, уполномоченное главным бухгалтером;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

10 К нетоварным операциям относятся:

а) расчеты с поставщиками;

б) расчеты с покупателями;

в) расчеты с дебиторами;

г) расчеты с кредиторами;

##  11. Более широким понятием является:

а) коммерция

б) предпринимательство

в) идентичные понятия

12. Закрытое акционерное общество отличается от открытого акционерного общества:

а) количеством акционеров

б) закрытой подпиской на акции

в) все вышеперечисленные варианты верны

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного

13. Договор может заключаться в следующей форме:

а) посредством составления единого документа;

б) посредством обмена документами;

в) письменная форма для одной стороны и действия, из которых явствует намерение лица заключить договор, - для другой;

г) все вышеперечисленные варианты верны;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

14. Наличные деньги, полученные организациями в банках по чеку, могут расходоваться только:

а) на выплату зарплаты;

б) на командировочные расходы;

в) на выплату премий;

г) на выплату пособий;

д) на цели, указанные в чеке;

е) среди вышеперечисленных вариантов нет верного

15. При расчете платежными поручениями в нем обязательно указывают:

а) наименование поставщика;

б) наименование банка, обслуживающего поставщика;

в) все вышеперечисленные варианты верны;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

16. Дисконт – это:

а) передаточная надпись на переводном векселе;

б) сумма, превышающая остаток средств на банковском счете векселедателя;

в) неоплаченный вовремя вексель;

г) вексельная сумма за вычетом учетного процента в пользу банка;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

17. Что из вышеперечисленного не является результатом интеллектуальной деятельности:

а)патенты

б) лицензии

в) ноу-хау

г) товарные знаки

д) все вышеперечисленные варианты верны

18. Предметы коммерческой деятельности включают в себя:

а) рынок товаров

б) сферу обращения

в) управление

г) организацию

19. Как называются объединения коммерческих организаций по профилю деятельности для координации деятельности и защиты имущественных интересов

20. Юридическое лицо, которое не вправе продавать имущество, сдавать его в аренду, закладывать или иным способом распоряжаться без согласия собственника имеет это имущество:

а) в хозяйственном ведении

б) оперативном управлении

*Тест на знание основных понятий дисциплины*

Установите соответствие между профессиональными терминами и их определениями

|  |  |
| --- | --- |
| 1 Ассортимент товара | А) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем магазина |
| 2 Аукцион | Б) вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем |
| 3 Аукционные торги | В) вид рыночной торговли, при которой продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей |
| 4 Биржа | Г) внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность) |
| 5 Биржевые котировки | Д) деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью |
| 6 Брокерская деятельность | Е) запрещение свободного вывоза или ввоза товаров |
| 7 Брокерская контора | Ж) коммерческая деятельность, предусматривающая ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергающихся там переработке |
| 8 Вид товара | З) коммерческая деятельность, предусматривающая вывоз за границу ранее ввезенного товара без какой-либо переработки |
| 9 Внешнеторговая деятельность | И) коммерческая деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны |
| 10 Внешнеэкономическая деятельность | К) коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их иностранному контрагенту |
| 11 Встречные операции | Л) контракт, по которому одно лицо (правообладатель), имеющее отработанную на практике систему ведения определенной промышленной (коммерческой) деятельности, предоставляет другому лицу (правополучателю) право на использование этой системы (объекта исключительного права) за определенное вознаграждение и на определенных договором условиях |
| 12 Дилерская деятельность | М) косвенный налог, взимаемый с товаров, ввозимых в страну или вывозимых из нее |
| 13 Импортная операция | Н) место купли-продажи конкурентоспособного сельскохозяйственного сырья и продовольствия оптовыми и розничными торговыми предприятиями и частными торговцами |
| 14 Конкурс (тендер) | О) номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными предприятиями |
| 15 Контингентирование | П) номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети |
| 16 Лизинг | Р) обособленное подразделение предприятия, учреждения, организации, имеющее отдельный баланс и расчетный счет |
| 17 Лицензионный порядок | С) ограничение ввоза иностранных или вывоза национальных товаров определенным количеством, объемом или суммой на установленный период времени |
| 18 Маклер | Т) одинаковые товары разнообразного назначения (сапоги – женские, мужские и детские; мебель – для кухни, жилой комнаты и т.д.) |
| 19 Оптовые продовольственные рынки | У)операции, осуществляемые экспортером – по закупке конкретных товаров и услуг у импортера, а импортером – по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру |
| 20 Опцион | Ц) особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов торгов |
| 21 Полнота ассортимента | Ш) особый вид биржевых сделок по купле-продаже права на будущую куплю или продажу по установленной цене товаров или контрактов |
| 22 Производственный ассортимент товара | Щ) осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам факторинг-фирмой |
| 23 Реимпортная операция | Х) официальные цены по сделкам, которые заключаются на товар стандартного, предусмотренного биржевыми правилами качества в официальные часы работы биржи |
| 24 Реэкспортная операция | Ф) плата (страховой взнос) с единицы страховой суммы или процентная ставка с совокупной страховой суммы |
| 25 Сертификация продукции | Э) процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям |
| 26 Страхование предпринимательского риска | Ю) процесс подбора групп, видов и разновидностей товаров в соответствии со спросом населения |
| 27 Страхование финансовых рисков | Я) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов |
| 28 Страхование предпринимательства в сфере обращения | Ч) сделки по купле-продаже стандартных контрактов, т.е. сделки по продаже еще не произведенного товара |
| 29 Страхователь | Аа) система отношений по организации промышленного использования в предпринимательской деятельности объектов исключительного права в целом |
| 30 Страховой тариф | Бб) система экономических отношений по формированию и использованию целевых фондов денежных средств для возмещения ущерба от различных непредсказуемых неблагоприятных событий |
| 31 Страховщик | Вв) совершение биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет в целях последующей перепродажи на бирже |
| 32 Страховые агенты | Гг) совершение биржевых сделок биржевым посредником: от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени за счет клиента |
| 33 Страховые брокеры | Дд)совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации потерь доходов (дополнительных расходов) лица, о страховании которых заключен договор |
| 34 Таможенная пошлина | Ее) совокупность видов, разновидностей и сортов товара, объединенных по определенному признаку (сырьевой, производственный и потребительский) |
| 35 Торговый ассортимент товара | Жж) соответствие фактического наличия товаров на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню |
| 36 Устойчивость (стабильность) ассортимента | Ии) способ продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте |
| 37 Факторинг | Кк) торгово-посредническая организация, служащая для проведения свободных торгов и заключения контрактов на покупку или продажу товаров |
| 38 Формирование ассортимента | Лл) условие договора страхования, предусматривающее освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенной денежной суммы или процента от его стоимости |
| 39 Франчайзинг | Мм) физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями |
| 40 Франшиза | Оо) штатный работник биржи, который ведет торг и оформляет сделки |
| 41 Франшиза в страховании | Пп) юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя либо страховщика |
| 42 Фьючерсные сделки | Рр) юридическое лицо и дееспособное физическое лицо, заключившее со страховщиком договоры страхования и уплачивающее своевременно страховые взносы (страховую премию), либо являющееся страхователем в силу закона |
| 43 Экспортная операция | Сс) юридическое лицо любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством РФ, созданное для осуществления страховой деятельности (страховая организация, общество взаимного страхования) и получившее в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории РФ |

Краткие методические указания

Тестирование сдается при изучении соответствующих тем в рамках плана дисциплины с целью выявления остаточных знаний с учетом самостоятельной подготовки студентов.

За каждый тест можно набрать максимально 10 баллов, по 1 баллу за каждый правильно отвеченный вопрос.

Шкала оценки:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Баллы\* | Описание |
| 5 | 9–10 | студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа |
| 4 | 6–8 | если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой |
| 3 | 3–5 | знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы |
| 2 | 2–1 | фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ |
| 1 | 0 | незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе |

\* Могут быть изменены при условии сохранения пропорций

**5.3 Темы рефератов**

1. Принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов
2. рынок и рыночная среда. Основные типы рыночных структур
3. Правовые формы коммерческих организаций
4. Влияние правого статуса на коммерческую деятельность предприятий и организаций
5. Особенности современного товарного рынка. Субъекты товарного рынка
6. Особенности услуги как товара. Структура и основные субъекты современного рынка услуг
7. Роль интеллектуальной собственности в жизни современного общества. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности
8. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Формы организации коммерческой деятельности
9. роль сбыта в рыночной экономике. Сущность сбытовой деятельности и ее функции
10. Формы и методы сбытовой деятельности
11. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях
12. Сущность, формы и структура каналов товародвижения. Выбор каналов сбыта
13. Роль материально-технического снабжения в деятельности предприятия. Организация закупки сырья и оборудования
14. Роль лизинга в материально-техническом снабжении современных предприятий Сущность и виды лизинга
15. Тенденции развития лизинга в современной России
16. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества
17. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников
18. Роль ярмарок, аукционов и товарных бирж в оптовой торговле
19. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров
20. Особенности услуг и их влияние на организацию сбыта продукции сервисных отраслей
21. Специфика сбыта деловых услуг и потребительских услуг
22. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Сущность франчайзинга и его виды
23. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда

Краткие методические указания

 Написание реферата является частью самостоятельной познавательной деятельности студента в процессе обучения и способствует формированию у него самостоятельности.

 Дляуспешного выполнения задания следует ознакомиться с рекомендованной литературой по дисциплине и углубленно ее изучить.

 Текст рефератов набирается на компьютере и оформляется на листах формата А4. Оформление реферата в соответствии с требованиями ВГУЭС.

Шкала оценки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка | Баллы | Описание |
| 5 | 7-6 | выставляется бакалавру, если тема детально проработана; имеется развернутый план; выделены основные вопросы рассматриваемой проблемы и подробно раскрыты; имеется аргументированное заключение, список используемых информационных источников (литературы) (не менее 20), имеется презентация по теме реферата, количество слайдов в презентации не менее 12. |
| 4 | 5 | тема достаточно проработана; имеется подробный план; выделены основные вопросы рассматриваемой проблемы и достаточно полно раскрыты; имеется заключение и список используемых информационных источников (литературы) (не менее 15), имеется презентация по теме реферата, количество слайдов в презентации не менее 12. |
| 3 | 4 | тема проработана недостаточно полно, имеется план, вопросы недостаточно полно раскрыты; имеется заключение и список используемых информационных источников (литературы) (не менее 10),имеется презентация по теме реферата, количество слайдов в презентации не менее 12. |
| 2 | 3-2 | реферат имеется в неполном объеме, тема не полностью проработана и раскрыта; имеется список литературы (не менее 7), имеется презентация |

**5.4 Задания для практических работ:**

*Практикум 1. Рынок и рыночная среда*

1. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений
2. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции

Задание

Заполнить таблицу «Важнейшие характеристики основных типов рыночных структур». Прокомментировать свои действия.

Показать, как должны действовать продавцы для достижения запланированной прибыли на начальной стадии продаж, на стадии ценовой конкуренции, на стадии неценовой конкуренции

*Практикум 2. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности*

1. Коммерческие и некоммерческие субъекты
2. Правовые формы некоммерческих организаций
3. Влияние правого статуса на деятельность предприятий и организаций

 Задание

Составить таблицу «Сравнительная характеристика организационно-правовых форм коммерческих организаций».

Составить таблицу «Сходство и различие основных организационно-правовых форм некоммерческих организаций». В таблицу внесите следующие группы субъектов: потребительский кооператив, общественные и религиозные организации, фонды, союзы и ассоциации, учреждения.

*Практикум 3. Сущность, задачи и функции сбыта*

1. роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики
2. Организация сбытовой деятельности на предприятии.
3. Издержки сбытовой деятельности.

 Задание

Выделить общественного значимые функции сбыта, и функции сбыта значимые для оптимальной деятельности отдельного предприятия.

Показать главное отличие организационно-коммерческих функций сбыта от вспомогательных функций.

Кратко описать сущность распределительных функций сбыта.

Показать преимущества и ограничения собственной сбытовой сети.

Охарактеризовать условия деятельности предприятия, в которых создание независимой системы сбыта, является предпочтительнее формирования собственной сбытовой сети.

Описать сущность синергетического эффекта в сбытовой деятельности.

 *Практикум 4. Организация коммерческой службы предприятия*

1. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
2. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия
3. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия.

 Задание

Показать роль отдела продаж и закупок, маркетингового и сервисного отделов коммерческой службы предприятия в организации сбыта.

Отобразить на схемах организацию работы отдела продаж, основанную на принципах сегментации рынка, географии продаж, продуктовом принципе.

Показать преимущества функциональной организации работы менеджеров по продажам, традиционной организации работы отдела по продажам.

На каких рынках наиболее эффективной является такая организация работы отдела продаж, когда отдельные группы менеджеров отвечают за определенный этап коммерческого процесса. Ответ на вопрос дать с комментариями.

*Практикум 5. Выбор и формирование каналов сбыта*

1. Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта
2. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции
3. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта.

 Задание

Разработайте рациональную систему каналов товародвижения, обеспечивающую эффективный сбыт новой продукции, на основании следующих условий:

А). Владивостокский мясокомбинат в 2021 году запускает в производство новую продукцию: мясные полуфабрикаты (бифштексы, котлеты, зразы, пельмени и другое). Объем производства рассчитан на потребности в этой продукции жителей г. Владивостока и его пригородов.

Б). В 2022 году мясокомбинат вводит в строй новый цех по производству мясных консервов. Мощности цеха в три раза превышают потребности Владивостока в данном виде товара.

Обоснуйте правильность сделанного Вами выбора.

*Практикум 6. Материально-техническое снабжение производственных предприятий*

1. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами.
2. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства
3. Управление материально - техническим снабжением предприятия.

 Задание

Дать определение материально-техническим ресурсам предприятия. Показать их структуру.

Показать работы отдела материально-технического снабжения предприятия.

Перечислить участников «закупочной группы». Показать роль каждого участника группы в принятии управленческих решений.

Раскрыть совокупность оценочных характеристик товара при подготовке к закупке материально-технической продукции.

Аргументировано выбрать методы закупки, наиболее эффективные при закупке сырья и материалов.

*Практикум 7. Лизинг и его роль в материально- техническом снабжении современного предприятия*

1. Правовые основы лизинговых сделок
2. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий
3. Тенденции развития лизинга в современной России

*Практикум 8. Управление сбытом*

1. Методы сбыта
2. Преимущества и недостатки косвенного сбыта

 Задание

Охарактеризуйте основные стратегии распределения продукции в системе сбыта. Покажите, на каких товарных рынках будет эффективной каждая из стратегий.

Сравните основные разновидности прямого маркетинга с точки зрения организации и методов сбыта продукции. Покажите роль фирменных магазинов в прямом маркетинге.

Сравните конвенционные и вертикальные маркетинговые системы сбыта. Опишите, почему ВМС в системе современного сбыта становятся все более популярными. Выделите самую эффективную ВМС с точки зрения управляемости, покажите, почему Вы так считаете.

Перечислите критерии, которые используются в анализе при выборе посредника. Охарактеризуйте основные направления, и методы управления каналами сбыта.

*Практикум 9. Торговые посредники и их виды*

1. Роль посредников в сбытовой деятельности
2. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании национальных и региональных рынков
3. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта

 Задание

Перечислите максимальное количество функций, которые может выполнять посредник, участвуя в коммерческом процессе.

Выполнить в виде таблицы классификацию посредников.

Сравнить роль промышленных и сбытовых агентов в организации сбытовой деятельности.

Назвать основные отличия между торговыми представительствами, сбытовыми конторами и сбытовыми базами. Показать, что объединяет этих трех посредников.

*Практикум 10. Франчайзинг в сфере услуг*

1. Сущность франчайзинга и его виды
2. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг
3. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России

 Задание

Показать, какие проблемы бизнеса помогает решить включение сервисного предприятия во франчайзинговую сеть.

Выделить задачи, которые решает для крупной компании построение франчайзинговой сети.

Показать способы и формы выплаты вознаграждения франчайзеру.

Рассчитайте сумму роялти за предоставление франшизы, если соглашение предусматривает выплату роялти один раз в квартал.

Краткие методические указания

Практикумы предполагают самостоятельные исследования  под конкретную поставленную задачу и подготовку презентаций по результатам исследования. Задания  выполняются  индивидуально или группой студентов - временным творческим коллективом в составе нескольких студентов (2-3 человека).

Самостоятельная работа бакалавров предполагает:

1. Изучение материала по теме занятия и подготовка к практическому занятию.

2. Поиск и сбор первичной и вторичной информации по заявленной проблеме в рамках ситуационных заданий к практическим занятиям и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследовании форме презентации (файл с расширением .ppt).

3. Защита ситуационного задания на практическом занятии с демонстрацией отчета или презентации, ответы на вопросы, обсуждение.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке результатов выполнения практикума учитываются четкость структуры работы, умение сбора вторичной информации, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

Критерии оценки результатов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Кол-во****баллов** |  **Критерии**  |
| 5 | 9-10/63-70 баллов | выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно |
| 4 | 7-8/49-56 баллов | работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы |
| 3 | 5-6/35-42 балл | студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы |
| 2 | 3-4/21-28 баллов | если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы. |
| 1 | Менее 3/21 баллов | Цель задания не достигнута, используется заимствованный материал |

**5.5 Перечень вопросов для подготовки к ЭКЗАМЕНУ**

1. Функции рынка в рыночной экономике
2. Рыночная среда и ее характеристики
3. Формы рыночной конкуренции
4. Коммерческие и некоммерческие организации
5. Преимущества предпринимательства без образования юридического лица?
6. Элементы в структуре современного рынка. Рынок материальных ресурсов
7. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности
8. Формы организации коммерческой деятельности
9. Способы поставок товаров
10. Сотрудничество субъектов коммерческой деятельности
11. Структура коммерческих связей
12. Преимущества долгосрочного партнерства в коммерции
13. Организационно-сбытовые функции предприятий
14. Преимущества и недостатки прямого и косвенного сбыта
15. Формирование эффективных каналов сбыта
16. Материально-техническое снабжение производственного предприятия
17. Способы сокращения торговых издержек и снижения цены поставки производственных ресурсов в рамках подряда
18. Роль лизинга в материально-техническом обеспечении предприятий
19. Торговые посредники и их роль в коммерции
20. Виды и формы торгового посредничества
21. Методы организации оптового товарооборота
22. Особенности организации розничной торговли
23. Оценка эффективности розничной торговли
24. Особенности реализации услуг
25. Франчайзинг, как метод снижения коммерческого риска на сервисных предприятиях
26. Особенности торговли интеллектуальной собственностью

Краткие методические указания

Вопросы к экзамену позволяют студентам качественно к нему подготовиться и сдать.

В случае использования технологии смешанного обучения студенты проходят контрольные тесты в среде Moodle.

Критерии оценки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценка | Баллы | Описание |
| 5 | 19–20 | выставляется бакалавру, если четко и правильно отвечал на вопросы, давал развернутый и аргументированный ответ по каждому вопросу, показывая широту и глубину знаний, в ответах умело использовал нормативные, правовые документы, корректно использовал соответствующую терминологию |
| 4 | 16–18 | если правильно отвечал на большинство вопросов и подкреплял ответ знаниями нормативных и правовых документов, корректно использовал соответствующую терминологию. |
| 3 | 13–15 | если хорошо отвечал на вопросы (не менее 40 %) , при ответах на некоторые использовал нормативные и правовые документы. использовал терминологию |
| 2 | 9–12 | если отвечал на вопросы (менее 10 %) |

**Краткие методические указания**

Исследовательский проект по дисциплине должен оформляться в соответствии со стандартными требованиями вуза в отношении оформления этого вида работ. В его структуре должны быть представлены: аннотация, введение, содержательная часть, заключение и список использованной литературы, на которые в обязательном порядке должны быть приведены ссылки в тексте проекта. Во введении должны быть указаны цель и основные задачи исследования по выбранному направлению исследования.При оценке проекта учитывается степень самостоятельности бакалавра в его подготовке, индивидуальное творчество и оригинальность при разработке избранной темы, уровень защиты выполненного исследования, а также рецензии других студентов на выполненный исследовательский проект.

**Критерии оценки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Баллы | Описание |
| 5 | 19–20 | студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа |
| 4 | 16–18 | если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой |
| 3 | 13–15 | знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы |
| 2 | 9–12 | фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ |
| 1 | 0–8 | незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе |

**5.5 Перечень дискуссионных тем для круглого стола**

**(дискуссии, полемики, диспута, дебатов)**

по дисциплине**Организация коммерции по сферам применения**

(наименование дисциплины)

1. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений
2. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции
3. Коммерческие и некоммерческие субъекты
4. Правовые формы некоммерческих организаций
5. Влияние правого статуса на деятельность предприятий и организаций
6. Особенности современного товарного рынка
7. Структура и основные субъекты современного рынка услуг
8. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности
9. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности
10. Роль коммерческих контрактов в реализации хозяйственных связей
11. Традиционные и современные формы сотрудничества субъектов коммерческой деятельности
12. рольсбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики
13. Организация сбытовой деятельности на предприятии
14. Издержки сбытовой деятельности
15. Организационная структура коммерческой службы предприятия
16. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия
17. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия
18. Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта
19. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции
20. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта
21. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами.
22. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства
23. Управление материально - техническим снабжением предприятия
24. Правовые основы лизинговых сделок
25. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий
26. Тенденции развития лизинга в современной России
27. Методы сбыта
28. Преимущества и недостатки косвенного сбыта
29. Роль посредников в сбытовой деятельности
30. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формированиистрановых и региональных рынков
31. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта
32. Функции организаторов состязательной торговли
33. Особенности организации ярмарочной и выставочной торговли
34. Сущность аукционов и их роль в системе сбыта
35. Роль товарных бирж в организации коммерческих процессов
36. Основные этапы организации розничной продажи товаров
37. Виды розничных торговых предприятий
38. Оценка эффективности работы розничного торгового предприятия.
39. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий
40. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий
41. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий
42. Сущность франчайзинга и его виды
43. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг
44. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России

**Критерии оценки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Баллы | Описание |
| 5 | 19–20 | студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа |
| 4 | 16–18 | если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой |
| 3 | 13–15 | знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы |
| 2 | 9–12 | фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ |
| 1 | 0–8 | незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе |