

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

Направление и направленность (профиль)
38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП
2022

Форма обучения
очно-заочная

Владивосток 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Организация коммерции по сферам применения» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Юрченко Н.А., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой, Кафедра маркетинга и логистики, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000ECDD19
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью изучения дисциплины «Организация коммерции по сферам применения» является формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- показать значение коммерции в деятельности предприятий и организаций в рыночных отношениях;
- изучить процесс организации коммерческой деятельности на предприятиях различных видов деятельности;
- сформировать представление об особенностях торговли товарами, услугами, интеллектуальными продуктами деятельности;
- дать представление о формах и методах организации снабженческо-сбытовой деятельности в различных сферах хозяйства;
- научить управлять коммерческими процессами с учетом особенностей их организации.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
			Код результата	Формулировка результата
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)				

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
Формирование гражданской позиции и патриотизма		
Формирование толерантности и уважения к представителям различных национальностей и культур, проживающих в России	Гражданственность	Доброжелательность и открытость Культурная идентичность Уважение традиций
Формирование духовно-нравственных ценностей		
Формирование ответственного отношения к труду	Созидательный труд	Мотивированность Настойчивость и упорство в достижении цели

		Осознание ценности профессии Инициативность
Формирование научного мировоззрения и культуры мышления		
Развитие познавательного интереса и стремления к знаниям	Гуманизм	Дисциплинированность Системное мышление Самообучение
Формирование коммуникативных навыков и культуры общения		
Воспитание культуры диалога и уважения к мнению других людей	Гуманизм	Ответственность Умение работать в команде и взаимопомощь

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация коммерции по сферам применения» относится к факультативным дисциплинам (модулям).

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обуче- ния	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо- емкость	Объем контактной работы (час)						СРС	Форма аттес- тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.06 Торговое дело	ОЗФО	Б4.Ф	3	2	9	4	4	0	1	0	63	3

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОЗФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОЗФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг	РД2, РД4	1	1	0	15	Собеседование, тест по теме, практическая работа

2	Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	РД1, РД4	1	1	0	16	Собеседование, тест по теме, практическая работа
3	Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	РД1, РД5	1	1	0	16	Тест по теме, практическая работа, реферат
4	Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия. Материально-техническое снабжение производственных предприятий	РД2, РД3	1	1	0	16	Тест по теме, практическая работа, реферат
Итого по таблице			4	4	0	63	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОЗФО

Тема 1 Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.

Содержание темы: Сущность рынка и его роль в рыночной экономике. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений. Основные типы рыночных структур. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции. Диалектика поведения рыночных субъектов. Понятие «субъект коммерческой деятельности». Коммерческие и некоммерческие субъекты. Правовые формы коммерческих организаций. Правовые формы некоммерческих организаций. Предпринимательство без присвоения статуса юридического лица. Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике.

Тема 2 Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия.

Содержание темы: Роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики. Сущность сбытовой деятельности и ее функции. Организация сбытовой деятельности на предприятии. Многообразие форм организации сбытовой деятельности. Методы сбыта. Преимущества и недостатки прямого сбыта. Преимущества и недостатки косвенного сбыта. Издержки сбытовой деятельности. Роль сбыта в деятельности современного предприятия. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Принципы организации сбытовой деятельности производственного предприятия. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия. Взаимодействие сбытовых отделов с другими подразделениями. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: : самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике.

Тема 3 Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды.

Содержание темы: Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта. Роль каналов сбыта в процессе товародвижения. Сущность, преимущества и недостатки прямых и косвенных каналов сбыта. Отличительные черты структуры прямых и косвенных каналов сбыта. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции. Типы конкурентных отношений в торговой сети. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании страновых и региональных рынков. Виды зависимых посредников. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

Тема 4 Сущность лизинга и его роль в материально- техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий.

Содержание темы: Сущность и структура производственных ресурсов. Роль материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами. Организация материально-технического снабжения предприятия. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства. Управление материально - техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела. Сущность лизинга. Правовые основы лизинговых сделок. Субъекты и объекты лизинговых сделок. Виды современного лизинга. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий. Расчеты по лизинговым сделкам. Тенденции развития лизинга в современной России.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Рекомендации по изучению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и практических занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу. В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение контрольной работы (при необходимости) и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса.

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчин. - 6-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. - ISBN 978-5-394-05431-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083264> (Дата обращения - 21.11.2025)
2. Каменева С. Е. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ. Учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] : Москва : Издательство Юрайт , 2022 - 76 - Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-v-sfere-uslug-488226>
3. Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 224 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-014364-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842558> (дата обращения: 01.03.2023). – Режим доступа: по подписке.

7.2 Дополнительная литература

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842552> (Дата обращения - 21.11.2025)
2. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : Учебник [Электронный ресурс] : НИЦ ИНФРА-М , 2022 - 479 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=395601>
3. Памбухчианц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчианц. - 7е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - ISBN 978-5-394-05272-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083266> (Дата обращения - 21.11.2025)

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 24.04.2020) "О защите прав потребителей" - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
2. Информационно-правовой портал "Гарант": <https://www.garant.ru>
3. Научная электронная библиотека – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
4. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 02.08.2019 N 259-ФЗ) - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/
5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
6. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>
7. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
8. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM" - Режим доступа: <https://znanium.com/>
9. Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ - Режим доступа: <https://urait.ru/>
10. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
11. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prilib.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор

Программное обеспечение:

- Microsoft SharePoint Server 2010

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

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

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

Направление и направленность (профиль)
38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП
2022

Форма обучения
очно-заочная

Владивосток 2025

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)		

Компетенция считается сформированной на данном этапе 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 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения		Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Очно-заочная форма обучения				
РД1	Знание : процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия	1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД2	Умение : соблюдать действующее законодательство	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческой деятельности	Практическая работа	Зачет в письменной форме

	ство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров	рческих интересов на рынке товаров и услуг	Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.4. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД3	Навык : организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности	1.4. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД4	Умение : организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД5	Навык : участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство**											
	Со бе се	Те ст ы	Реферат ы	Практически е работы	Во пр ос							Итого

	до ва ни е				ы к з ач ет у								
Лекции	10												10
Практически е работы		10		30									40
Самостоятельная ра бота			10	20									30
Промежуточная атт естация					20								20
Итого													100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисципли не	Оценка по промеж уточной аттестаци и	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обладает 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	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: 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	«зачтено» / «удовлетворитель но»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: 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 зачтено» / «неудовлетворите льно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворите льно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 Примерный перечень вопросов по темам и для проведения собеседования

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 Примеры тестовых заданий

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:

а) 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:

а) 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:

а) одного рабочего дня;

б) двух рабочих дней;

в) трёх рабочих дней;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

4. Каждый аккредитив предназначен для расчётов:

а) только с одnogородними поставщиками;

б) только с иногородними поставщиками;

в) только с одним поставщиком;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

5. Овердрафт – это:

а) передаточная надпись на чеке;

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

в) перечёркнутый наискосок двумя параллельными линиями чек;

г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

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

а) вексельная операция;

б) факторинговая операция;

в) форфейтинговая операция;

г) клиринговая операция;

д) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

7. Какие виды аккредитивов существуют:

а) 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:

- а) 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?

- а) 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:

- а) 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:

- а) офеня
- б) прасол

5. Коммерческая сделка целесообразна, если она обеспечивает:

- а) 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:

- а) 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:

- а) протокола;
- б) договора;
- в) договора и протокола;
- г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

8. Безналичные расчеты осуществляются:

- а) 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:

- а) 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:

- а) именные;
- б) на предъявителя;
- в) все вышеперечисленные варианты верны;
- г) среди вышеперечисленных вариантов нет верного.

3. Кросс – это:

- а) 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:

- а) 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:

- а) 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:

- а) 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 рекламу;
- 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

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 о сновной 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 определено 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

5.3 Перечень тем 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 правового 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.

Для успешного 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 ВВГУ.

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	6-7	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	2-3	реферат имеется в неполном объеме, тема не полностью проработана и раскрыта; имеется список литературы (не менее 7), имеется презентация

5.4 Примеры заданий для выполнения практических работ

Практикум 1. Рынок и рыночная среда

1. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений

1. 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 правового 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 общественно 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, продуктовым 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 исследований в 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.

Шкала оценки

№	Кол-во баллов	Критерии
5	41–50 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	31–40 баллов	работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации и 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	21–30 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	11–20 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	0–10 баллов	Цель задания не достигнута, используется заимствованный материал

5.5 Вопросы к зачету (письменная форма)

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 зачету позволяют студентам качественно к нему подготовиться и сдать.

Шкала 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 %)