

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 29.06.2023 12:08:33

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Коммерции, сервиса и туризма

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.О.02 Современные проблемы коммерции

Основная профессиональная образовательная программа 38.04.06 Торговое дело программа Организация и управление бизнес-процессами в сфере торговли

Квалификация (степень) выпускника магистр

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Современные проблемы коммерции входит в обязательную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Последующие дисциплины по связям компетенций: Методы и модели принятия решений (в профессиональной области), Экспертно-аналитическая деятельность в профессиональной сфере, Бизнес-стратегии в ритейле, Интегрированные маркетинговые коммуникации, Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров, Распределительная и закупочная логистика

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Современные проблемы коммерции в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-1	УК-1.1: Знать:	УК-1.2: Уметь:	УК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения;

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОПК-3	ОПК-3.1: Знать:	ОПК-3.2: Уметь:	ОПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	многообразие подходов к интерпретации результатов научной деятельности; роль науки в определении приоритетных направлений развития сферы обращения	критически оценивать и корректно излагать собственное видение различных теоретических аспектов и научных подходов к организации коммерческой деятельности	навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития сферы обращения; навыками обоснования выбора приоритетных направлений развития коммерческих организаций

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 1
Контактная работа, в том числе:	22.3/0.62
Занятия лекционного типа	8/0.22
Занятия семинарского типа	12/0.33
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	159.7/4.44
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	216
Зачетные единицы	6

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Современные проблемы коммерции представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР		
			Практич. занятия	ГКР			
1.	Роль коммерции в формировании рыночной среды	4	6			79,7	УК-1.1, УК-1.2, УК - 1.3, ОПК-3.1, ОПК - 3.2, ОПК-3.3
2.	Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	4	6			80	УК-1.1, УК-1.2, УК - 1.3, ОПК-3.1, ОПК - 3.2, ОПК-3.3
	Контроль	34					
	Итого	8	12	0.3	2	159.7	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Роль коммерции в формировании рыночной среды	лекция	Концептуальные основы коммерции
		лекция	Концепции рынка товаров услуг, особенности формирования.
2.		лекция	Системное взаимодействие субъектов коммерческой деятельности

	Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	лекция	Формирование конкурентного рыночного пространства участниками коммерческого товарооборота
--	--	--------	---

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Роль коммерции в формировании рыночной среды	практическое занятие	Методы анализа количественного влияния факторов на изменения показателей экономичности, эффективности и результативности
		практическое занятие	Потребительские вызовы традиционной концепции рынка товаров и услуг
		практическое занятие	Развивающиеся потребительские сообщества. Характеристики потребительских сообществ
		практическое занятие	Функции субъектов инфраструктуры рынка товаров и услуг.
2.	Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	практическое занятие	Способы получения участниками коммерческого товарооборота взаимной выгоды на заданных этапах продвижения и доведения продукции до покупателя с учетом конечной цели
		практическое занятие	Проблемы развития малого предпринимательства в торговле.
		практическое занятие	Характеристика проблем коммерции как сложных ситуаций, сложившихся в функционировании предприятий в условиях перехода к рыночной экономике
		практическое занятие	Концептуальные основы развития розничной и оптовой торговли России

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Роль коммерции в формировании рыночной среды	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Дополнительная литература

1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16401-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/514257>

Литература для самостоятельного изучения

1. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для вузов / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 372 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15960-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510351>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран

	Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Современные проблемы коммерции:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
		Текущий контроль
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Универсальные компетенции (УК):

УК-1 - Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине
--	---

	УК-1.1: Знать:	УК-1.2: Уметь:	УК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	процедуры критического анализа; преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода; осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода; навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла
Пороговый	концепцию критического мышления	применять основные инструменты критического анализа	навыками критического анализа развития сферы коммерции
Стандартный (в дополнение к пороговому)	процедуры критического анализа	осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода	навыками критического анализа тенденций, проблем и перспектив развития коммерческой деятельности на основе системного подхода;
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	преимущества системного подхода к исследованию экономических процессов и явлений	осуществлять разработку стратегии развития рынков товаров и услуг	навыками разработки программ стратегического развития дистрибуторской сети и ритейла

Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - Способен критически оценивать результаты научных исследований и обосновывать приоритетные направления развития сферы обращения;

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-3.1: Знать:	ОПК-3.2: Уметь:	ОПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	многообразие подходов к интерпретации результатов научной деятельности; роль науки в определении приоритетных направлений развития сферы обращения	критически оценивать и корректно излагать собственное видение различных теоретических аспектов и научных подходов к организации коммерческой деятельности	навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития сферы обращения; навыками обоснования выбора приоритетных направлений развития коммерческих организаций
Пороговый	общепринятые положения теории коммерческой деятельности	сопоставлять и сравнивать результаты научных исследований	навыками поиска, анализа и интерпретации существующих научных положений
Стандартный (в дополнение к пороговому)	многообразие подходов к интерпретации результатов научной деятельности	критически оценивать многообразие научных подходов к организации коммерческой	навыками критической оценки существующих взглядов на теорию организации и развития сферы обращения
Повышенный (в дополнение к	роль науки в определении	корректно излагать собственное видение	навыками обоснования выбора приоритетных направлений

пороговому, стандартному)	приоритетных направлений развития сферы обращения	различных теоретических аспектов к организации коммерции	развития коммерческих организаций
---------------------------	---	--	-----------------------------------

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Роль коммерции в формировании рыночной среды	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3	Оценка докладов Устный опрос Тестирование	Экзамен
2.	Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3	Оценка докладов Устный опрос Тестирование	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Роль коммерции в формировании рыночной среды	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внутренняя среда коммерческого предприятия как неотъемлемое условие его конкурентных позиций на рынке. 2. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в сфере коммерции. 3. Информационное обеспечение коммерческого предприятия как основной фактор его конкурентоспособности. 4. Эволюция теории технико – технологического развития в сфере коммерции. 5. Факторы коммерции и методы их анализа. 6. Системный подход к формированию коммерческих отношений в сфере товарного обращения 7. Теоретические основы и пути формирования рыночной инфраструктуры коммерческой направленности. 8. Современное состояние потенциала торговли России и пути его развития. 9. Макро- и микроэкономические аспекты коммерции, их взаимосвязь и взаимодействие. 10. Принципы и механизм коммерческих взаимоотношений участников товарооборота. 11. Проблемы развития коммерции и пути их решения. 12. Концептуальные основы развития торговли: современное состояние и перспективы. 13. Эволюция торговли, опыт ее организации и эффективного управления.
Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	<ol style="list-style-type: none"> 1. Общесистемный анализ структуры коммерции в современных условиях. 2. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий в сфере коммерции. 3. Техничко – технологическое обеспечение коммерческой деятельности предприятий в сфере коммерции.

	<p>4. Привлечение капитала для организации деятельности в сфере коммерции.</p> <p>5. Управление капиталом в сфере коммерции.</p> <p>6. Трудовые ресурсы в сфере коммерции, их роль в повышении результативности деятельности предприятий.</p> <p>7. Развитие коммерции как составной части рыночной экономики.</p> <p>8. Формирование экономических отношений предприятиями в сфере коммерции.</p> <p>9. Формы кооперации в торговле, перспективы их развития.</p> <p>10. Анализ и оценка торгового потенциала предприятия в современных условиях.</p> <p>11. Закупка и продажа товаров в условиях рынка.</p> <p>12. Оценка и методы принятия оптимальных решений в сфере коммерции</p>
--	---

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Роль коммерции в формировании рыночной среды	<ol style="list-style-type: none"> 1. Составляющие внутренней среды предприятия, необходимые для функционирования предприятия в сфере коммерции. 2. Организационное, технико-технологическое, финансово-экономическое и информационно-компьютерное обеспечение деятельности предприятия в сфере коммерции 3. Факторы коммерции: труд, капитал, технико-технологический уровень. 4. Методы анализа количественного влияния факторов на изменения показателей экономичности, эффективности и результативности 5. Роль коммерции в формировании рыночных отношений в процессах воспроизводства общественного продукта. 6. Особенности экономических отношений между участниками обмена в процессе обращения товаров. 7. Концепции рынка товаров услуг, особенности формирования. Рынок как цель. 8. Потребительские вызовы традиционной концепции рынка товаров и услуг
Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей	<ol style="list-style-type: none"> 9. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке товаров и услуг. Кооперация в системе коммерции. 10. Функции субъектов инфраструктуры рынка товаров и услуг. 11. Роль форумов в формировании современного рынка. 12. Развивающиеся потребительские сообщества. Характеристики потребительских сообществ. 13. Совместное формирование ожиданий и впечатлений. 14. Ценообразование на рынке услуг. 15. Макро- и микроэкономические аспекты коммерции. 16. Обобщающие показатели, характеризующие потенциал торговли. Микроэкономические показатели торговых предприятий. 17. Рынок как форум. 18. Конкуренция на рынке услуг. Развитие конкурентного пространства в сфере услуг. 19. Основные направления расширения и развития организаций в сфере продажи услуг. 20. Инновации в сфере продаж услуг. 21. Новое конкурентное пространство. Формирование стратегического капитала. 22. Преобразование стратегий продаж

	<p>23. Проблемы развития коммерции: организационные, экономические, финансовые, технико-технологические и правовые.</p> <p>24. Характеристика проблем коммерции как сложных ситуаций, сложившихся в функционировании предприятий в условиях перехода к рыночной экономике.</p> <p>25. Оценка значимости проблем и методы их решения.</p> <p>26. Ситуационный и операционный анализ коммерческой деятельности.</p> <p>27. Концептуальные основы развития розничной и оптовой торговли России.</p> <p>28. Проблемы развития малого предпринимательства в торговле.</p> <p>29. Регулирование и поддержка предпринимательской деятельности во внутренней торговле России.</p> <p>30. Методы анализа объектов, субъектов, процессов и рыночных отношений с целью адаптации субъектов коммерции к сложившейся ситуации на рынке товаров и услуг.</p> <p>31. Создание комплексных автоматизированных систем коммерческой информации для анализа макро- и микросреды предприятия.</p> <p>32. Опыт коммерции, факторы и ориентиры ее развития.</p> <p>33. Организация и управление внутренней торговлей.</p> <p>34. Тенденции в организации и управлении обслуживанием покупателей в оптовой и розничной торговле.</p> <p>35. Эволюция основных видов и типов торговых предприятий, их современное состояние.</p> <p>36. Система управления развитием внутренней торговли.</p>
--	---

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=2037>

1. В создании ценности для потребителей участвуют...

- основные, вспомогательные и обслуживающие бизнес - процессы
- основные и вспомогательные бизнес - процессы
- основные, вспомогательные, управленческие, технологические бизнес – процессы

2. К основным бизнес – процессам относятся процессы,...

- не участвующие в создании ценностей для потребителей напрямую
- непосредственно участвующие в создании прибавочного продукта
- обеспечивающие развитие торговых технологий и нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности

3. К вспомогательным бизнес – процессам относятся процессы,...

- не участвующие в создании ценностей для потребителей напрямую
- непосредственно участвующие в создании прибавочного продукта
- обеспечивающие развитие торговых технологий и нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности

4. К вспомогательным бизнес – процессам относятся...

- управленческие бизнес – процессы; процессы, обеспечивающие обслуживание основной деятельности; процессы развития торговых технологий; нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности
- операции, обеспечивающие поставки товаров посредническим структурам; купля – продажа товаров и оказание услуг коммерческого характера; операции организации торговой деятельности и контроля за ней

-операции, относящиеся к маркетингу и продажам; операции по послепродажному обслуживанию потребителей

5. К основным бизнес – процессам относятся...

-управленческие бизнес – процессы; процессы, обеспечивающие обслуживание основной деятельности; процессы развития торговых технологий; нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности

-операции, обеспечивающие поставки товаров посредническим структурам; купля – продажа товаров и оказание услуг коммерческого характера; операции организации торговой деятельности и контроля за ней

-операции, относящиеся к маркетингу и продажам; операции по послепродажному обслуживанию потребителей

6. К основным бизнес – процессам относятся...

-принятие решения о приобретении нового торгового – технологического оборудования; инфраструктура; процессы развития торговых технологий; нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности

-поиск партнеров; сбор и обработка информации о надежности, финансовой устойчивости партнеров, качестве их продукции (услуг)

-транспортирование грузов и их хранение; подготовка договора купли – продажи; уборка помещения

7. К объектам коммерческой деятельности относятся...

-деньги и ценные бумаги

-результаты интеллектуальной деятельности

-оружие

- наркотики

Д) информация

Е) яды

8. Принципами коммерческой деятельности являются...

-передача прав собственности на товар от продавца к покупателю

-обеспечение сохранности и защиты товара, находящегося на хранении или в процессе перехода владения

-высокая культура обслуживания потребителей

- соблюдение действующего законодательства

Д) концентрация и рассредоточение товаров

9. Под владением собственником своим имуществом понимается...

-возможность эксплуатации, хозяйственного использования имущества, его потребления

-возможность изменения принадлежности имущества, его состояния или предназначения

-возможность иметь у себя данное имущество, фактически обладать им

10. Под пользованием собственником своим имуществом понимается...

-возможность эксплуатации, хозяйственного использования имущества, его потребления

-возможность изменения принадлежности имущества, его состояния или предназначения

-возможность иметь у себя данное имущество, фактически обладать им

11. Под распоряжением собственником своим имуществом понимается...

-возможность эксплуатации, хозяйственного использования имущества, его потребления

-возможность изменения принадлежности имущества, его состояния или предназначения

-возможность иметь у себя данное имущество, фактически обладать им

12. К факторам коммерции относятся...

-субъекты и объекты коммерческой деятельности

-факторы внешней и внутренней среды

-создание товара

- качество товара

Д) системный подход к коммерческой деятельности

13. При оценке принадлежности к определенной сфере деятельности и источникам финансирования все потребители делятся на следующие группы:

- инфраструктурные элементы, обслуживающие бизнес – рынок
 - коммерческие структуры, относимые законодательством к сфере предпринимательства
 - некоммерческие организации и учреждения, различные общественные образования
 - предприятия по добыче промышленного и пищевого сырья из природных источников
- Д) государственные и муниципальные предприятия
Е) предприятия по вторичной переработке сырья и материалов

14. В зависимости от отраслевой принадлежности все предприятия образуют следующие группы:

- инфраструктурные элементы, обслуживающие бизнес – рынок
 - предприятия по первичной промышленной переработке и обогащению сырья
 - коммерческие структуры, относимые законодательством к сфере предпринимательства
 - предприятия по добыче промышленного и пищевого сырья из природных источников
- Д) некоммерческие организации и учреждения, различные общественные образования
Е) государственные и муниципальные предприятия

15. В зависимости от отраслевой принадлежности все предприятия образуют следующие группы:

- социально – бытовая инфраструктура
 - коммерческие структуры, относимые законодательством к сфере предпринимательства
 - предприятия по вторичной промышленной переработке сырья и материалов
 - предприятия по добыче промышленного и пищевого сырья из природных источников
- Д) государственные и муниципальные предприятия
Е) некоммерческие организации и учреждения, различные общественные образования

16. Франшиза представляет собой...

- разрешение на ввоз товаров из-за границы или на вывоз их за границу, выдаваемое государственными органами
 - соглашение, дающее право на выполнение некоторых действий
 - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона передает другой стороне за плату право на определенный вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения
 - лицензионное соглашение, подразумевающее использование товарного знака и технологий со взаимными обязательствами и льготами между передающей и получающей сторонами, предоставляемое за плату и оформленное в соответствии с законом о товарных знаках
- Д) вообще право льготного или бесплатного пользования

17. Лицензия представляет собой...

- разрешение на ввоз товаров из-за границы или на вывоз их за границу, выдаваемое государственными органами
 - соглашение, дающее право на выполнение некоторых действий
 - вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона передает другой стороне за плату право на определенный вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения
 - лицензионное соглашение, подразумевающее использование товарного знака и технологий со взаимными обязательствами и льготами между передающей и получающей сторонами, предоставляемое за плату и оформленное в соответствии с законом о товарных знаках
- Д) вообще право льготного или бесплатного пользования

18. Посредник в сфере оптовой торговли продукцией производственно – технического назначения выполняет следующие функции:

- транспортировка грузов с магистрального транспорта
- использование единообразных методов торговли
- сбыт и стимулирование продвижения товара
- сокращение расходов на закупку товаров

19. Посредник в сфере оптовой торговли продукцией производственно – технического назначения выполняет следующие функции:

- изучение существующих внутрифирменных источников влияния на процесс купли - продажи
- предоставление коммерческой информации и консультирование
- распространение опыта заключения аналогичных сделок
- дробление крупных партий товаров на более мелкие

20. Посредник в сфере оптовой торговли продукцией производственно – технического назначения выполняет следующие функции:

- финансовое участие в расчетах по купле – продаже
- распространение опыта заключения аналогичных сделок
- осуществление закупок и формирование товарного ассортимента для предприятия - потребителя
- изучение существующих внутрифирменных источников влияния на процесс купли – продажи

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Роль коммерции в формировании рыночной среды	<ol style="list-style-type: none">1. Взаимосвязь коммерции с внутренней средой предприятия.2. Элементы внутренней среды, необходимые для функционирования коммерческого предприятия.3. Категория коммерции и ее связь с внутренней и внешней средой предприятия.4. Организационное, технико-технологическое, финансово-экономическое и информационно-компьютерное обеспечение деятельности предприятия в сфере коммерции5. Факторы коммерции: труд, капитал, технико-технологический уровень.6. Методы анализа количественного влияния факторов на изменения показателей экономичности, эффективности и результативности7. Характеристика организационного обеспечения деятельности предприятия в сфере коммерции.8. Структура технической политики коммерческого предприятия для осуществления результативной деятельности на рынке.9. Сущность анализа и планирования финансово – экономического обеспечения предприятия.10. Труд как фактор коммерции и его влияние на результативность деятельности коммерческого предприятия.11. Значение капитала в коммерции и его влияние на эффективность коммерческой деятельности предприятия.12. Показатели, характеризующие технико – технологический уровень коммерческого предприятия.13. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке товаров и услуг.14. Формы кооперации в сфере коммерции.15. Роль коммерции в формировании рыночных отношений в процессах воспроизводства общественного продукта.16. Особенности экономических отношений между участниками обмена в процессе обращения товаров17. Концепции рынка товаров услуг, особенности формирования.18. Рынок как цель.19. Потребительские вызовы традиционной концепции рынка товаров и услуг20. Взаимодействие «компания-покупатель» на рынке товаров и услуг.21. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке товаров и услуг.22. Кооперация в системе коммерции.23. Функции субъектов инфраструктуры рынка товаров и услуг.24. Роль форумов в формировании современного рынка.25. Развивающиеся потребительские сообщества. Характеристики потребительских сообществ.

	<p>26. Совместное формирование ожиданий и впечатлений.</p> <p>27. Ценообразование на рынке услуг.</p> <p>28. Функции субъектов рыночной инфраструктуры и пути ее формирования.</p> <p>29. Микро – макроэкономические аспекты коммерции</p> <p>30. Обобщающие показатели, характеризующие потенциал торговли.</p> <p>31. Проблемы развития малого предпринимательства в торговле.</p>
<p>Закономерности, коммерческих явлений процессов, связей</p>	<p>32. Основные микроэкономические показатели предприятия и их связь с макроэкономикой.</p> <p>33. Использование способов получения взаимной выгоды участниками сферы коммерции.</p> <p>34. Понятие проблем коммерции, их анализа, оценки и методов решения.</p> <p>35. Концепция развития внутренней торговли РФ.</p> <p>36. Опыт организации и эффективного управления торговлей на территориальном уровне.</p> <p>37. Современное состояние видов и типов торговых предприятий.</p> <p>38. Сущность современных методов комплексного анализа объектов, субъектов, процессов и рыночных отношений в рамках коммерции.</p> <p>39. Формирование конкурентного рыночного пространства участниками коммерческого товарооборота.</p> <p>40. Макро- и микроэкономические аспекты коммерции.</p> <p>41. Рынок как форум.</p> <p>42. Конкуренция на рынке услуг.</p> <p>43. Развитие конкурентного пространства в сфере услуг.</p> <p>44. Основные направления расширения и развития организаций в сфере продажи услуг.</p> <p>45. Инновации в сфере продаж услуг.</p> <p>46. Новое конкурентное пространство.</p> <p>47. Формирование стратегического капитала.</p> <p>48. Преобразование стратегий продаж</p> <p>49. Способы получения участниками коммерческого товарооборота взаимной выгоды на заданных этапах продвижения и доведения продукции до покупателя с учетом конечной цели</p> <p>50. Способы получения взаимной выгоды участниками сферы коммерции на заданных этапах продвижения и доведения продукции до покупателя с учетом конечной цели.</p> <p>51. Учет фактора времени, уровня цен и объема закупок; анализ затрат; оценка эффективности коммерческой сделки, конкурентных преимуществ предприятия.</p> <p>52. Позиционирование компаний и клиентов в современной системе продаже услуг.</p> <p>53. Факторы выбора во взаимодействии «клиент-организация».</p> <p>54. Теории совместного создания ценности. Кастомизация. Принципы организации совместного создания ценности.</p> <p>55. Ситуация как организационная форма совместного создания ценности. Компетенции компаний.</p> <p>56. Потребители как источник компетенций.</p> <p>57. Проблемы развития коммерции: организационные, экономические, финансовые, технико-технологические и правовые.</p> <p>58. Характеристика проблем коммерции как сложных ситуаций, сложившихся в функционировании предприятий в условиях перехода к рыночной экономике.</p> <p>59. Оценка значимости проблем и методы их решения.</p> <p>60. Ситуационный и операционный анализ коммерческой деятельности.</p> <p>61. Концептуальные основы развития розничной и оптовой торговли России.</p> <p>62. Регулирование и поддержка предпринимательской деятельности во внутренней торговле России.</p>

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3
«хорошо»	Стандартный УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3
«удовлетворительно»	Пороговый УК-1.1, УК-1.2, УК-1.3, ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне