

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2020 09:39:07

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Самарский государственный экономический университет»

Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.06 Коммерческий механизм систем товародвижения
Основная профессиональная образовательная программа	Направление 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ программа "Маркетинг"

Методический отдел УМУ

« 23 » 03 2020 г.

Ашмарина С.И.

Научная библиотека СГЭУ

« 23 » 03 2020 г.

С.И.

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Маркетинга, логистики и рекламы

(протокол № 7 от 28.02.2020г.)

Зав. кафедрой *Л.А. Сосунова* /Л.А. Сосунова/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

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 Коммерческий механизм систем товародвижения входит в вариативную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Управление человеческими ресурсами, Деловые коммуникации

Последующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинг оптово-розничной торговли, Мерчендайзинг, Маркетинг услуг в здравоохранении, Основы бизнеса, Информационный маркетинг, Коммерция услуг, Инновационный маркетинг, Паблик- релейшенз, Территориальный маркетинг

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

Изучение дисциплины Коммерческий механизм систем товародвижения в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-7	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК7з1: основные методики разработки бизнес-плана и управления бизнес-процессами	ПК7у1: описывать процедуры выполнения работ и определять способы контроля	ПК7в1: аналитическим и техническим инструментарием разработки процедур и методов контроля
	ПК7з2: принципы, формы и методы планирования, организации и контроля бизнес-процессов; инструментальные средства методической реализации управленческих решений	ПК7у2: координировать работу проектных исполнителей, достигать высокую согласованность в процессе их функциональной деятельности; оценивать эффективность предполагаемого бизнес - проекта	ПК7в2: навыками организации коллективной работы, системного контроля бизнес- процессов, заключения соглашений, договоров и контрактов

ПК-8 - владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине

ПК-8	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
	ПК8з1: правила составления, оформления и оперативного хранения управленческих документов	ПК8у1: организовывать документооборот на предприятии (в организации); систематизировать входящую, исходящую и внутреннюю документацию предприятия (организации); группировать в дела отдельные категории документов с учетом сроков их хранения	ПК8в1: навыками создания документов, содержащих цели предприятия (организации); создания документов, содержащих данные для разработки и реализации стратегии предприятия (организации); создания документов с использованием стандартных программных продуктов; использования номенклатуры дел в документообороте на предприятии (организации); архивного хранения документов предприятия (организации); группировки документов по номенклатуре
	ПК8з2: правила составления и оформления служебной документации, соответствующие нормативы и стандарты при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений	ПК8у2: применять методы и программные средства обработки деловой информации; использовать современные методы организации планирования операционной (производственной) деятельности	ПК8в2: навыками и приемами взаимодействия со службами информационных технологий, использования корпоративных информационных систем

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 5	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	73.15/2.03	56.4/1.57
Занятия лекционного типа	36/1	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	61.85/1.72	23.6/0.66
Промежуточная аттестация	9/0.25	28/0.78
Вид промежуточной аттестации:		
Экзамен, Зачет	Зач	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144	108
Зачетные единицы	4	3

заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.	
	Сем 6	Сем 7

Контактная работа, в том числе:	13.15/0.37	14.4/0.4
Занятия лекционного типа	4/0.11	4/0.11
Занятия семинарского типа	8/0.22	8/0.22
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	91.85/2.55	122.6/3.41
Промежуточная аттестация	3/0.08	7/0.19
Вид промежуточной аттестации:		
Экзамен, Зачет	Зач	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108	144
Зачетные единицы	3	4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческий механизм систем товародвижения 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	ГКР		
Практич. занятия							
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	36	36			45,45	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2
2.	Коммерческие операции	18	36			40	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2
	Контроль	37					
	Итого	54	72	0.55	3	85.45	

заочная форма

№ 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	ГКР		
Практич. занятия							
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	4	8			114,45	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2,

							ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2
2.	Коммерческие операции	4	8			100	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2
	Контроль	10					
	Итого	8	16	0.55	3	214.45	

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.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	лекция	Роль торговли и коммерции в системе товародвижения
		лекция	Коммерческие операции
		лекция	Коммерческие связи
		лекция	Договор купли-продажи
		лекция	Коммерческие переговоры
		лекция	Информационное обеспечение коммерческого механизма
		лекция	Государственное регулирование системы товародвижения
2.	Коммерческие операции	лекция	Формы и методы торговли
		лекция	Организация розничной торговли
		лекция	Аукционная торговля
		лекция	Комиссионная торговля
		лекция	Франчайзинг
		лекция	Организация тендерных торгов
		лекция	Лизинговые операции
		лекция	Факторинговые операции

*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.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	практическое занятие	Роль торговли и коммерции в системе товародвижения
		практическое занятие	Коммерческие операции
		практическое занятие	Коммерческие связи
		практическое занятие	Договор купли-продажи
		практическое занятие	Коммерческие переговоры
		практическое занятие	Информационное обеспечение коммерческого механизма
		практическое занятие	Государственное регулирование

			системы товародвижения
		практическое занятие	Финансовое обеспечение деятельности участников системы товародвижения
2.	Коммерческие операции	практическое занятие	Формы и методы торговли
		практическое занятие	Организация розничной торговли
		практическое занятие	Аукционная торговля
		практическое занятие	Комиссионная торговля
		практическое занятие	Франчайзинг
		практическое занятие	Организация тендерных торгов
		практическое занятие	Лизинговые операции
		практическое занятие	Факторинговые операции

** 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.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	- подготовка доклада - тестирование
2.	Коммерческие операции	- подготовка доклада - тестирование

*** 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 прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432143>

Дополнительная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437980>

Литература для самостоятельного изучения

1. Борисова О.В. Ценообразование в коммерческой деятельности. – М.: Академия, 2012
2. Брагин Л.А., Иванов Г.Г., Стукалова И.Б., Зверева А.О., Куренкова В.П. Торговля. Состояние и перспективы развития. В 2-х частях. – М.: Компания Спутник+, 2011
3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность. Организация и управление. – М.: Феникс, 2012
4. Дашков Л.П., Памбухичианц В.К. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011

5. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие / Н. И. Денисова. - УМО. - М. : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 480 с.
6. Касьянова Г.Ю. Комиссионная торговля. Сложные вопросы. – Казань: АБАК, 2011
7. Лайсонс, К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок [Текст] / К. Лайсонс, М. Джиллингем. - 6-е изд. ; Пер. с англ. - М. : ИНФРА-М, 2010.
8. Минько, Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Текст] : Учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько ; Самойлов А.В. - УМО. - М. : Финансы и статистика, 2010. - 608с.
9. Мюррей Ян Франчайзинг. – СПб.: Питер, 2004
10. Памбухчианц В.К. Организация коммерческой деятельности. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012
11. Памбухчианц В.К. Технология розничной торговли. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011
12. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009
13. Проценко, О. Д. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Г. Я. Резго, Л. А. Сосунова. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2010. - 368 с.
14. Тихомиров М.Ю., Оглоблина О.М. Договоры в коммерческой деятельности. Практическое пособие. – М., 2012
15. Чкалова О.В. Торговое дело. – М.: Эксмо, 2010
16. Шабашев В.А., Федулова Е.А., Кошкин А.В. Лизинг. Основы теории и практики. – КноРус, 2007
17. Яхнеева И.В. Торговля: виды, формы, операции. Учебное пособие – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2012

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, 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

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческий механизм систем товародвижения:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
Промежуточный контроль	Зачет	+
	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г

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

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов/ умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ

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

программе			
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК7з1: основные методики разработки бизнес-плана и управления бизнес-процессами	ПК7у1: описывать процедуры выполнения работ и определять способы контроля	ПК7в1: аналитическим и техническим инструментарием разработки процедур и методов контроля
Повышенный	ПК7з2: принципы, формы и методы планирования, организации и контроля бизнес-процессов; инструментальные средства методической реализации управленческих решений	ПК7у2: координировать работу проектных исполнителей, достигать высокую согласованность в процессе их функциональной деятельности; оценивать эффективность предполагаемого бизнес - проекта	ПК7в2: навыками организации коллективной работы, системного контроля бизнес- процессов, заключения соглашений, договоров и контрактов

ПК-8 - владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК8з1: правила составления, оформления и оперативного хранения управленческих документов	ПК8у1: организовывать документооборот на предприятии (в организации); систематизировать входящую, исходящую и внутреннюю документацию предприятия (организации); группировать в дела отдельные категории документов с учетом сроков их хранения	ПК8в1: навыками создания документов, содержащих цели предприятия (организации); создания документов, содержащих данные для разработки и реализации стратегии предприятия (организации); создания документов с использованием стандартных программных продуктов; использования номенклатуры дел в документообороте на предприятии (организации); архивного хранения документов предприятия (организации); группировки документов по номенклатуре
Повышенный	ПК8з2: правила составления и оформления служебной документации, соответствующие нормативы и стандарты при внедрении технологических,	ПК8у2: применять методы и программные средства обработки деловой информации; использовать современные методы организации планирования	ПК8в2: навыками и приемами взаимодействия со службами информационных технологий, использования корпоративных информационных систем

продуктовых инноваций или организационных изменений	операционной (производственной) деятельности	
---	--	--

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.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Коммерческие операции	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2	Оценка докладов Тестирование	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<ol style="list-style-type: none"> 1. История развития предпринимательства в России и за рубежом 2. Практика взаимодействия коммерции, маркетинга и логистики 3. Современные направления развития коммерческой деятельности 4. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг 5. Операции по обмену научно-техническими знаниями 6. Инжиниринговые услуги 7. Брокерские операции в российской коммерческой практике 8. Способы оптимизации процессов товародвижения 9. Организация транзитных и складских поставок 10. Виды коммерческих договоров 11. Коммерческие сделки в российской практике 12. Маркировка товаров 13. Особенности ведения коммерческих переговоров в различных странах мира 14. Стилль коммерческих переговоров 15. Методические приемы ведения переговоров 16. Корпоративная информационная система 17. Современные решения в сфере информационного обеспечения коммерческой деятельности 18. Законные и незаконные способы получения коммерческой информации 19. Источники коммерческой информации для отдельных компаний 20. Актуальное состояние направлений государственного регулирования коммерческой деятельности 21. Проблемы государственного регулирования коммерческой деятельности 22. Финансовые ресурсы коммерческих организаций. 23. Источники развития коммерческой деятельности.
Коммерческие операции	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие оптовой торговли в Самарской области 2. Развитие розничной торговли в Самарской области

	<ol style="list-style-type: none"> 3. Современное состояние встречной торговли 4. Особенности розничной продажи отдельных товарных групп (по выбору) 5. Развитие торгово-розничных сетей в России и Самаре 6. Оценка планировки магазина и размещения товарного ассортимента 7. Развитие аукционной торговли в России 8. Мировые и российские аукционные дома 9. Комиссионные операции 10. Договор комиссии 11. Операции консигнации 12. История франчайзинга 13. Проблемы развития франчайзинга в России 14. Особенности проведения тендерных торгов для государственных нужд 15. Актуальные проблемы проведения конкурсных торгов 16. Рынок лизинга в России 17. Самарский рынок лизинга 18. Современное состояние факторинга в России 19. Проблемные аспекты факторинга.
--	--

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

Какое из перечисленных направлений деятельности не относится к коммерческой деятельности?

- организация перепродажи приобретенного товара или сбыта готовой продукции с учетом запланированной прибыли
- поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и потребителей
- планирование и оперативное управление производством реализуемой продукции
- прогнозирование и оперативный учет рыночных изменений

Выберите объекты коммерции

- товарно-материальные ценности
- услуги
- информация
- трудовые ресурсы

В течение 14 дней со дня покупки можно вернуть:

- обувь
- лекарства
- ювелирные изделия
- парфюмерию

Риск случайной гибели и случайного повреждения товара по договору купли-продажи переходит на покупателя с момента:

- когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю,
- заключения договора, если товар продан во время нахождения его в пути,
- когда товар утрачен или поврежден
- когда товар отгружен

Выберите неверное утверждение

- изменение правовых положений является основанием для расторжения и лицензионного договора, и договора франчайзинга
- лицензионный договор предусматривает использование прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности, по договору франчайзинга комплекс прав не ограничен

- лицензионный договор имеет более узкую направленность
- договор франчайзинга обязывает участников работать в одной системе

К недобросовестной конкуренции не относится:

- использование в рекламе образа «обычного товара»
- введение потребителей в заблуждение в отношении качества и потребительских свойств товара
- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту
- некорректное сравнение хозяйствующего субъекта и (или) его товара с другим хозяйствующим субъектом-конкурентом и (или) его товаром

Экономический субъект признается занимающим доминирующее положение на рынке, если

- его доля на рынке определенного товара превышает 50%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 30%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 40%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 45%

Доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов, если:

- совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем двух хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%

К ограничениям монополистической деятельности, установленным законодательством, не относятся:

- запрет на разглашение коммерческой информации
- запрет на злоупотребление доминирующим положением
- запрет на соглашения, ограничивающие конкуренцию
- запрет на ограничивающие конкуренция действия органов власти

Комиссионер - это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дистрибьютор – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дилер – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Агент – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет

-от чужого имени и за чужой счет

Брокер – это посредник, который реализует продукцию:

-от своего имени и за чужой счет

-от чужого имени и за свой счет

-от своего имени и за свой счет

-от чужого имени и за чужой счет

Какие коммерческие операции не относятся к основным для производственных и торговых компаний?

-операции по хранению

-операции по распределению и обмену товарами в материально-вещественной форме

-операции по обмену научно-техническими знаниями

-операции по оказанию услуг

Какие коммерческие операции не относятся к обеспечивающим для производственных и торговых компаний?

-операции по обмену научно-техническими знаниями

-транспортно-экспедиционные

-операции по складированию

-операции финансирования

Признаки хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения:

-носят договорной характер

-действуют в сфере производства товаров

-являются товарно-денежными

-их материальной основой является движение товаров

Коммерческий запрос – это:

-письменное обращение покупателя с просьбой выслать предложения на реализуемые товары

-документ покупателя, направляемый продавцу по поводу поставки товара

-письменное предложение продавца о продаже товара

-направление покупателем продавцу проекта контракта

К преимуществам транзитной формы поставки относятся:

-сокращение срока доставки товаров к местам потребления

-сокращение затрат на транспортировку

-сокращение размеров складских запасов

-возможность оперативного регулирования поставок с изготовителем

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за чужой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за чужой счет, является постоянным представителем компании:

Метод осуществления коммерческих операций с использованием посредников (одно слово):

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<p>Понятие торговли и коммерции</p> <p>Объекты, субъекты, функции, процессы коммерции</p> <p>История развития коммерции</p> <p>Содержание коммерции</p> <p>Задачи и основные направления коммерческой деятельности</p> <p>Принципы осуществления коммерческой деятельности.</p> <p>Виды коммерческих организаций</p> <p>Организационно-правовые формы торгово-посреднических фирм.</p> <p>Виды коммерческих операций</p> <p>Методы осуществления коммерческих операций</p> <p>Торгово-посреднические операции</p> <p>Сущность коммерческих связей</p> <p>Методы выбора потенциальных контрагентов</p> <p>Способы установления деловых контактов между партнерами</p> <p>Виды и формы коммерческих связей</p> <p>Понятие и роль контракта в коммерческой деятельности</p> <p>Договор поставки и договор купли-продажи</p> <p>Содержание условий договора купли-продажи</p> <p>Исполнение контракта</p> <p>Порядок рассмотрения взаимных претензий при неисполнении или ненадлежащем исполнении контракта</p> <p>Формы безналичных расчетов</p> <p>Роль и значение переговоров в системе коммерческих отношений</p> <p>Стадии переговоров и инструменты достижения целей</p> <p>Подведение итогов переговоров</p> <p>Понятие и значение коммерческой информации</p> <p>Источники коммерческой информации</p> <p>Коммерческая тайна и ее защита</p> <p>Сущность, цели и задачи государственного регулирования</p> <p>Основные направления государственного регулирования</p> <p>Методы государственного регулирования</p> <p>Антимонопольное регулирование</p> <p>Нетарифные методы регулирования</p> <p>Таможенное регулирование</p> <p>Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.</p> <p>Результаты коммерческой деятельности.</p> <p>Показатели эффективности функционирования торгово-посреднических организаций</p>

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Коммерческие операции	<p>Сущность и формы торговли</p> <p>Оптовая торговля</p> <p>Мелкооптовая торговля</p> <p>Розничная торговля</p> <p>Встречная торговля</p> <p>Товароснабжение предприятий розничной торговли</p> <p>Организация торгово-розничных сетей</p> <p>Технологическая планировка магазинов</p> <p>Организация торгово-технологического процесса магазина</p> <p>Сущность и виды аукционов</p> <p>Организация аукционной торговли</p> <p>Процедуры ведения аукционной торговли</p> <p>Понятие комиссионной торговли</p>

	<p>Основные положения договора комиссии Обязанности комитента и комиссионера Операции консигнации Сущность и преимущества франчайзинга Виды франчайзинга Договор коммерческой концессии Виды тендеров Участники тендерных торгов Тендерная документация Порядок организации тендерных торгов Сущность и виды аренды Виды и особенности лизинговых операций Лизинговые платежи и методы их расчета Условия договора лизинга Понятие и виды факторинговых операций Взаимоотношения участников факторингового договора Преимущества и недостатки факторинговых сделок</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 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК7з1, ПК7у1, ПК7в1, ПК8з1, ПК8у1, ПК8в1
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8у2, ПК8в1, ПК8в2
«хорошо»	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7в1, ПК8з1, ПК8з2, ПК8у1, ПК8в1
«удовлетворительно»	ПК7з1, ПК7у1, ПК7в1, ПК8з1, ПК8у1, ПК8в1
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне