**ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО КОЛОКВІУМУ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАКУПІВЛІ ТА ПРОДАЖУ»**

1. Що слід розуміти під терміном «підприємство» та «комерційне підприємство»? Виділіть спільне та відмінне у цих поняттях.
2. Як Ви розумієте термін «Вхідний поток ресурсів» по відношенню до комерційного підприємства? Наведіть приклади.
3. В чому полягає важливість вхідних потоків ресурсів комерційного чи виробничого підприємства?
4. Розкрийте зміст терміну «продукція» як результату діяльності комерційного підприємства. Подайте перелік можливих видів продукції.
5. Поясніть зміст терміну «забезпечення». Що слід розуміти під терміном «забезпечення ресурсами» по відношенню до комерційного підприємства?
6. Який вид забезпечення вивчає дисципліна ОЗ та П? В чому його сутність?
7. Назвіть основні завдання вивчення навчальної дисципліни ОЗ та П.
8. Розкрийте зміст основних питань які задають собі менеджери служби закупівель комерційного підприємства.
9. Яким чином можна визначити потребу в матеріально-технічних ресурсах підприємства (виробничого, комерційного)?
10. Розкрийте основні етапи розробки плану закупівель підприємства.
11. Розкрийте мету маркетингу закупівель.
12. Поясніть які чинники формують уяву споживачів щодо цінності продукту (товару, послуги тощо).
13. Розкрийте зміст поняття трансакція. Які види трансакцій Ви знаєте?
14. Назвіть базові чинники виміру будь якої трансакції. Наведіть приклади.
15. Поясніть, чи існують економічні операції, які не є трансакціями. Наведіть приклади.
16. Коротко охарактеризуйте існуючі концепції маркетингу.
17. Яка з існуючих маркетингових концепцій є найбільш затребуваною в реалізації закупівельної діяльності?
18. Поясніть спрямування концепції маркетингу відносин.
19. Дайте перелік учасників маркетингової системи взаємодії комерційного підприємства.
20. Розкрийте широке та вузьке значення системи маркетингових комунікацій комерційного підприємства.
21. Охарактеризуйте основні об’єкти маркетингової діяльності комерційного підприємства у сфері закупівлі та продажу.
22. Розкрийте основні тенденції розвитку сучасного ринку.
23. Вкажіть перешкоди застосуванню маркетингу на вітчизняних підприємствах.
24. Розкрийте особливості існуючих рівнів використання маркетингу в діяльності вітчизняних підприємств.
25. Розкрийте зміст основних задач управління закупівельною діяльністю підприємства.
26. Висвітліть власне бачення маркетингу закупівель як сфери діяльності комерційного підприємства.
27. Розкрийте сутність та призначення концепції маркетингу закупівель.
28. Назвіть заходи яких слід вжити для впровадження концепції маркетингу закупівель.
29. Назвіть принципи ефективного управління закупівлями комерційним підприємством.
30. Назвіть етапи на яких слід приймати управлінські рішення щодо управління закупівельною діяльністю.
31. Висвітліть напрямки планування закупівельної діяльності на торговельних підприємствах.
32. Розкрийте зміст стратегії закупівель «вибір глобальних постачальників». Які переваги та недоліки цієї стратегії?
33. Розкрийте зміст стратегії закупівель «вибір одиничних постачальників». Які переваги та недоліки цієї стратегії?
34. Розкрийте зміст стратегії закупівель «закупівля модулями». Які переваги та недоліки цієї стратегії?
35. Розкрийте зміст стратегії закупівель «комплексного функціонально-вартісного аналізу». Які переваги та недоліки цієї стратегії?
36. Поясніть Ваше розуміння терміну «стратегія». Що означає термін «стратегічний набір»?
37. Назвіть напрямки контролю закупівельної діяльності.
38. Назвіть мету закупівельної функції комерційного підприємства.
39. Поясніть важливість інновацій та соціальної відповідальності в закупівлях.
40. Обґрунтуйте напрямок розрахунку потреби у закупівлях матеріальних ресурсів комерційного (виробничого) підприємства.
41. Розкрийте основні завдання закупівельної функції комерційного підприємства.
42. Поясніть вплив процесів постачання на конкурентоспроможність, ефективність, раціональність та гнучкість і мобільність компанії.
43. Розкрийте основні етапи алгоритму здійснення процесу закупівлі.
44. Розкрийте зміст основних параметрів закупівлі товарів підприємством.
45. Висвітліть основні можливі варіанти формування специфікації продукту.
46. Розкрийте зміст основних методів пошуку потенційних постачальників. Які їх переваги і недоліки?
47. Охарактеризуйте основні методи визначення потреби у закупівлях матеріально-уречевлених предметів.
48. Розкрийте основні методи закупівлі які реалізуються комерційним підприємством.
49. Назвіть переваги та недоліки гуртових закупівель.
50. Здійсніть порівняльний аналіз переваг та недоліків періодичних закупівель з жорстким та гнучким графіком поставок.
51. В яких випадках Ви порекомендуєте здійснювати закупівлі в міру необхідності?
52. Які методи оцінки постачальника Ви знаєте? В чому сутність цих методів? Вкажіть їх переваги та недоліки.
53. Подайте перелік основних вимог до вибору постачальника.
54. Поясніть, яким чином можна розрахувати рейтинг постачальника? Чи завжди постачальник з максимальним рейтингом буде переможцем замовлення на постачання?
55. Розкрийте основні етапи вибору постачальника.
56. Назвіть основні причини закупівель підприємствами матеріально-технічних ресурсів.