

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра коммерции и маркетинга факультета управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Оптово-посреднические операции

Образовательная программа
38.03.06 – Торговое дело

Профиль подготовки
Коммерция

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
заочная

Статус дисциплины: вариативная часть (обязательная дисциплина)

Махачкала, 2018год

Рабочая программа дисциплины «Оптово-посреднические операции» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06– Торговое дело (уровень бакалавриата),
От 03.12.2015. N 39956

Разработчик: кафедра Коммерции и маркетинга, Нажмутдинова С.А. к.э.н.
доцент.

Рабочая программа дисциплины одобрена:

на заседании кафедры Коммерции и маркетинга от «30 » августа 2018г., протокол № 1

Зав. кафедрой _____ Умавов Ю.Д.

на заседании Методической комиссии факультета управления
от «_31_» августа 2018 г., протокол № 1

Председатель _____ Гашимова Л.Г.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно - методическим

управлением «31» августа 2018 г. _____

Содержание

<u>Аннотация рабочей программы дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>1. Цели освоения дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>4. Объем, структура и содержание дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>4.1. Объем дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>4.2. Структура дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>5. Образовательные технологии</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы</u> ..	Ошибка! Закладка не определена.
<u>7.2. Типовые контрольные задания</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций</u> ...	Ошибка! Закладка не определена.
<u>8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем</u>	Ошибка! Закладка не определена.
<u>12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине</u>	Ошибка! Закладка не определена.

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Оптово-посреднические операции» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.06 – Торговое дело, профиль «Коммерция».

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с формированием у студентов необходимых компетенции по эффективному управлению нематериальными ресурсами торговой организации.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: ПК -6, ПК -7.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины __2__ зачетные единицы, в том числе 72 часов академических часов по видам учебных занятий

Семестр	Учебные занятия							Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)	
	в том числе:								
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем					СРС, в том числе экзамен		
		всего	из них						
			Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации		
8	72	8	4		4			64	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Сформировать у студентов необходимые компетенции по эффективному управлению нематериальными ресурсами торговой организации.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Оптово-посреднические операции» входит в вариативную часть образовательной программы 38.03.06 – Торговое дело, профиль «Коммерция».

Дисциплина «Оптово-посреднические операции» базируется на знаниях основ маркетинга, логистики, организации коммерческой деятельности по сферам применения. Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению управления торговой организацией и других дисциплин вариативной части учебного плана подготовки бакалавров.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .

Код компетенции из ФГОС ВО	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	Знает: условия выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнение в торговой деятельности. Умеет: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение в торговой деятельности. Владеет: методами выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнение в торговой деятельности.
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	Знает: составляющие материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях. Умеет:

		организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях. Владеет: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях.
--	--	---

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

Заочная форма обучения

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.		
Модуль 1. <i>Содержание оптово-посреднических операций</i>									
1	Тема 1. Сущность и содержание оптово-посреднических операций.			1	1			16	Самостоятельные работы к семинару, опрос по проблемным вопросам, задачи, рефераты.
2	Тема 2. Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения.			1	1			16	Самостоятельные работы к семинару, опрос по проблемным вопросам, задачи, рефераты.

	<i>Итого по модулю 1:</i>			2	2			32	
	Модуль 2. Организация оптово-посреднической деятельности организации								
3	Тема 2.1. Заключение договоров, цены и условия расчетов с поставщиками			1	1			16	Самостоятельные работы к семинару, опрос, рефераты, кейс-стади.
4	Тема 2.2. Организация и планирование закупок продукции ; приемка продукции и закладка ее на хранение			1	1			16	Самостоятельные работы к семинару, опрос, рефераты, кейс-стади.
	<i>Итого по модулю2:</i>			2	2			32	
	ИТОГО:	72		4	4			64	зачет

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3.1. Содержание тем лекционных занятий.

Модуль 1: Содержание оптово-посреднических операций

Тема 1.1. Сущность и содержание оптово-посреднических операций.

Сущность и содержание оптово-посреднических операций. Понятие оптовой торговли и оптово-посреднических операций как специфического направления деятельности в процессе товарного обращения. Цели, задачи и содержание деятельности оптовых торговых предприятий. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России. Субъекты оптовой торговой деятельности – оптовые организации (предприятия), их классификация по видам хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, организационно-правовой форме, форме собственности. Объединения оптовых торговых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в торговой деятельности. Торговые посредники, их классификация.

Тема 1.2. Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения.

Исследование товарных рынков и торговой зоны. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. Моделирование товарного ассортимента.

та и ассортиментной политики оптового предприятия. Управление товарной номенклатурой. Подходы к выбору товаров при их закупке; определение объемов закупок, приемки и продаж продукции, их сущность и технология расчетов. Основные задачи закупки продовольственной продукции, ее завоза на склады предприятий оптовой торговли. Исследование рынков и реализация продукции.

Модуль 2: Организация оптово-посреднической деятельности организации

Тема 2.1. Заключение договоров, цены и условия расчетов с поставщиками.

Коммерческие сделки на оптовом рынке продукции и услуг как объекты оптовой торговли. Правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы и порядок проведения коммерческой сделки, их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий расчетов, заключение и исполнение договора. Виды и назначение договоров (купли-продажи, поставки, контракт на поставку продукции для государственных нужд, договор контрактации), заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами контрактации. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень эффективности затрат и другие экономические показатели деятельности оптового предприятия.

Тема 2.2. Организация и планирование закупок продукции ; приемка продукции и закладка ее на хранение

Организация и планирование закупок продукции; организация завоза.

Оформление документации для сопровождения продукции. Коммерческие расчеты: способы и формы расчетов, их влияние на финансовую устойчивость оптового предприятия. Приемка продукции по количеству и качеству. Документирование приемки. Способы перевозки продукции; потери продукции при перевозках и хранении в пределах установленных норм.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1: *Содержание оптово-посреднических операций*

Тема 1.1. Сущность и содержание оптово-посреднических операций.

(форма проведения – семинар)

Занятие 1.

1. Сущность и содержание оптово-посреднических операций.
2. Понятие оптовой торговли и оптово-посреднических операций как специфического направления деятельности в процессе товарного обращения.
3. Субъекты оптовой торговой деятельности – оптовые организации (предприятия), их классификация по видам хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам, организационно-правовой форме, форме собственности.
4. Торговые посредники, их классификация
5. Рефераты и доклады .
6. Кейс-стади.

Тема 1.2. Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения (практическое занятие)

Занятие 1:

1. Исследование товарных рынков и торговой зоны.
2. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
3. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики оптового предприятия. Управление товарной номенклатурой.
4. Подходы к выбору товаров при их закупке; определение объемов закупок, приемки и продаж продукции, их сущность и технология расчетов.
5. Рефераты и доклады .
6. Кейс-стади.

Модуль 2: *Организация оптово-посреднической деятельности организации*

Тема 2.1. Заключение договоров, цены и условия расчетов с поставщиками

(форма проведения – практическое занятие)

Занятие 1:

1. Коммерческие сделки на оптовом рынке продукции и услуг как объекты оптовой торговли.

2. Этапы и порядок проведения коммерческой сделки, их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), проведение переговоров и согласование условий расчетов, заключение и исполнение договора.
3. Виды и назначение договоров (купли-продажи, поставки, контракт на поставку продукции для государственных нужд, договор контрактации), заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг.
4. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами контрактации.
5. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень эффективности затрат и другие экономические показатели деятельности оптового предприятия.
6. Рефераты и доклады .
7. Кейс-стади, решение задач, тестов.

Тема 2.2. Организация и планирование закупок продукции ; приемка продукции и закладка ее на хранение (форма проведения – практическое занятие)

Занятие 1:

1. Организация и планирование закупок продукции; организация завоза.
2. Оформление документации для сопровождения продукции.
3. Коммерческие расчеты: способы и формы расчетов, их влияние на финансовую устойчивость оптового предприятия.
4. Приемка продукции по количеству и качеству. Документирование приемки.
5. Способы перевозки продукции; потери продукции при перевозках и хранении в пределах установленных норм Рефераты и доклады .
6. Кейс-стади, решение задач, тестов.

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс-метода (проблемно-ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из

практического опыта маркетинговой деятельности отечественных и зарубежных промышленных компаний;

- решение ситуационных задач по анализу комплекса маркетинга промышленных товаров;

- подготовка исследований, рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом и презентацией перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов в области индустрии гостеприимства.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение самостоятельных исследований туристического рынка.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
<i>Тема 1.1.</i> Сущность и содержание оптово-посреднических операций.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата, выступлений ,презентаций по теме исследований.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий с презентацией отчета.
<i>Тема 1.2.</i> Функции оптовых предприятий в процессе товарного обращения	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата, выступлений ,презентаций по теме исследований.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий с презентацией отчета.
<i>Тема 2.1.</i> Заключение договоров, цены и условия расчетов с поставщиками	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Выполнение заданий по анализу деятельности конкретного торгового предприятия.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, решение задач.

Тема 2.2. Организация и планирование закупок продукции ; приемка продукции и закладка ее на хранение	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата, выступлений ,презентаций по теме исследований.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий с презентацией отчета
--	---	--

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита трех рефератов. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины

Тематика рефератов:

1. Коммерческие сделки на оптовом рынке продукции и услуг как объекты оптовой торговли..
2. Система поставок «Точно-в-срок».
3. Методы выбора поставщика..
4. Маркетинговые стратегии на рынке ППТН (на примере конкретного предприятия).
5. Конкуренция на рынке предприятий (на конкретном примере).
6. Коммерческие сделки на оптовом рынке продукции и услуг как объекты оптовой торговли.
7. Сотрудничество на рынке торговых предприятий (на конкретном примере).
8. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.

9. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики оптового предприятия.
10. Управление товарной номенклатурой.
11. Товарный ассортимент: подходы к разработке (на конкретном примере).
12. Стратегии ценообразования в торговле (на конкретном примере).
13. Понятие «центр по закупкам» (на примере конкретного предприятия).
14. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России.
15. Роль торговых посредников в экономике.
16. Выбор канала распределения.
17. Определение оптимального места расположения склада на обслуживаемой территории.
18. Системы управления запасами.
19. Определение оптимального размера заказа.
20. Транспортная логистика.
21. Базисные условия поставки «Инкотермс».
22. Маркировка грузов.
23. Перевозка скоропортящихся грузов.
24. Инновации в оптовой торговле.

При оценке качества представленной студентом работы принимается во внимание следующее:

1. Содержательное наполнение представленной работы (учитывается, насколько содержание соответствует теме).
2. Полнота раскрытия темы работы (учитывается количество описанных фактов, понятий и т. п.).
3. Логика изложения материала (учитывается умение студента логически верно строить план работы).
4. Количество и качество использованных источников литературы.
5. Оригинальность работы (осуществляется проверка в системе «Антиплагиат»).
6. Защита студентом представленной работы (студенты по желанию могут выступить с докладом на занятии).

Критерии оценки по 100-балльной шкале:

- 0-20 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет лишь частичное представление о теме, оригинальность работы очень низка (менее 20%);
- 30-50 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет определенное представление о теме реферата/доклада, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов, оригинальность работы составляет 30%;
- 51-65 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки, оригинальность работы составляет 35%;

- 66-85 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет хорошее представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, оригинальность работы составляет 40%;
- 86-100 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет отличное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, выступил с презентацией своей работы на занятии, оригинальность работы - выше 40%.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств, для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Код и наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения	Процедура освоения
ПК-6	Знает: условия выбора деловых партнеров, проведения с ними деловые переговоры, заключения договоров и контроля их выполнение в торговой деятельности. Умеет: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение в торговой деятельности. Владеет: методами выбора деловых партнеров, проведения с ними деловые переговоры, заключения договоров и контроля их выполнение в торговой деятельности.	Устный опрос, подготовка исследований по теме, написание рефератов, презентация результатов, решение кейс – стади по теме.

ПК-7	Знает: составляющие материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях. Умеет: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях. Владеет: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров на торговых предприятиях.	Устный опрос, подготовка исследований по теме, написание рефератов, презентация результатов, решение кейс – стади по теме.
------	---	--

7.2. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, решения задач, кейс – стади, тестирование и промежуточный контроль в форме зачета.

Образец задания по первому модулю (необходимо проанализировать данные и представить маркетинговые решения)

Вариант 1

Задача 1.

В таблице приведен размер издержек предприятия оптовой торговли, связанных с закупкой, складированием транспортированием и оптовой продажей товаров для разных вариантов организации процесса товародвижения, обеспечивающих требуемый уровень сервиса.

Номер варианта: 1,2,3,4,5.

Ожидаемые издержки по отдельным функциям,(тыс. рублей в год):

Закупки: 100,90,101,101.

Транспортирование:5,6,6,6,10.

Складирование:8,11,15,8,5.

Продажа:5,4,2,4,6.

Определите лучший вариант организации товародвижения. Приведите необходимые расчеты и сделайте обоснованные выводы.

Задача 2.

Укажите правильную последовательность перечисленных ниже этапов проведения анализа ABC:

L1 Выделение признака, на основе которого будет осуществлена классификация объектов управления

L2 Формулирование цели анализа

L3 Построения кривой ABC

L4 Разделение совокупности объектов управления на три группы: группа А, группа В и группа С.

L5 Определение объектов управления, анализируемых методом ABC

L6 Оценка объектов управления по выделенному классификационному признаку

L7 Группировка объектов управления в порядке убывания значения признака

Вариант 2

Задача 1.

Оборот склада – 200 единиц товара в день. Затраты на одну доставку – 9000 рублей. Затраты на хранение единицы товара – 10 рублей в день. Определите оптимальный размер заказываемой партии.

Задача 2.

Оборот склада – 7200 единиц товара в год (360 рабочих дней). Затраты на одну доставку – 400 рублей. Затраты на хранение единицы товара – 144 рубля в год. Заказ поставщику направляется через равные промежутки времени. Определить оптимальную продолжительность периода между заказами.

Образец задания по второму модулю (необходимо проанализировать данные и представить маркетинговые решения)

Вариант 1

Задача 1.

Оборот склада равномерный и составляет 7200 единиц товара в год (360 рабочих дней). Затраты на одну доставку – 400 рублей. Затраты на хранение единицы товара – 144 рубля в год. Доставка заказов на склад осуществляется оптимальными по размеру партиями. Определить срок расходования одной партии.

Задача 2.

Оборот склада – 7200 единиц товара в год. Затраты на одну доставку – 400 рублей. Затраты на хранение единицы товара – 144 рубля в год. Определить размер минимальных суммарных затрат на доставку и хранение товаров, рублей в год.

Вариант 2

Задача 1.

Укажите верную последовательность этапов формирования системы логистического сервиса на фирме

А: ранжирование услуг, входящих в составленные перечни

Б: определение стандартов для значимых услуг в разрезе отдельных сегментов рынка

В: определение перечня наиболее значимых для покупателей услуг в разрезе каждого сегмента

Г: установление обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг потребностям покупателей

Д: оценка оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании

Е: сегментация рынка потребителей услуг.

Задача 2.

Оборот склада – 200 единиц товара в день. Затраты на одну доставку – 9000 рублей. Затраты на хранение единицы товара – 10 рублей в день. Определите оптимальный размер заказываемой партии.

Пример тестов для проведения промежуточного контроля;

1. По итогам инвентаризации на базе выявлена недостача. Определите ее размер на основании следующих данных. Товарные запасы на начало периода 150 тыс. руб., поступило товаров на сумму 500 тыс. руб., согласно результатам инвентаризации запасы составили 130 тыс. руб., норма естественной убыли установлена в размере 0,2% от продажи. Согласно кассовым отчетам реализация составила 517 тыс. руб.

а) 1,97 тыс. руб.;

б) 3,00 тыс. руб.;

в) 1,03 тыс. руб.;

г) другая сумма.

2. Товарооборот оптовой базы за I квартал в ценах закупки продукции составил 800 тыс. руб. Товарные запасы, согласно бухгалтерским данным, составили (в тыс. руб.) на 1 января – 33, на 1 февраля – 45, на 1 марта – 62, на 1 апреля – 54. Определите число оборотов товарных запасов:

а) 15,9 раза;

б) 12,6 раза;

в) 9,2 раза.

3. Годовой план товарооборота базы 720 тыс. руб. (по цене закупки). Товарные запасы на начало года составили 85,5 тыс. руб. Норматив товарных запасов на конец года 35 дней. Норма естественной убыли 2% от продаж. Определите потребность в завозе товаров:

- а) 718,9 тыс. руб.;
- б) 697,3 тыс. руб.;
- в) 634,5 тыс. руб.;
- г) другая сумма.

4. Определите план поступления товаров на оптовое предприятие в планируемом году на основе следующих данных:

- в отчетном году складской оборот базы составил,0 тыс. руб. В планируемом году потребность в товарах предприятий розничной и мелкооптовой торговли в соответствии с договорами возрастет на 15%;
- товарные запасы на начало года составят 1 825,0 тыс. руб. На конец планируемого года необходимый размер товарного запаса составит 31 день;
- оптово-складской оборот четвертого квартала составит 27% годового оборота.

Дайте обоснование плана и прокомментируйте полученные данные.

5. Определите объем оборота оптовой базы по месяцу используя следующие данные. Планом предусмотрена поставка продукции:

- предприятиям розничной торговли – на,0 тыс. руб.;
- предприятиям общественного питания – на,0 тыс. руб.;
- прочим покупателям – на 5890,0 тыс. руб. Вся продукция будет поставляться со складов базы.

На начало планируемого года товарные запасы составляли,0 тыс. руб. С поставщиками продукции заключены договоры на поставку мяса на сумму,0 тыс. руб. Торговая надбавка – 14%, НДС – 18%. Товарные запасы мяса на конец года составили в сумме 4120,0 тыс. руб. На какую сумму необходимо закупить дополнительно мяса, чтобы выполнить условия договора с покупателями?

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля

1. 1. Планирование на торговом предприятии. Цели и задачи деятельности оптового торгового предприятия.
2. Классификация предприятий оптовой торговли по характеру деятельности, размеру, формам собственности, месту, занимаемому на рынке, и др. признакам.
3. Предприятия оптовой торговли – виды, типы, функции. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе.
4. Оборотные средства предприятий оптовой торговли: их состав, структура, источники образования. Анализ.
5. Показатели эффективности использования оборотных средств.
6. Расчет потребности в оборотных средствах.
7. Влияние размера оборотных средств на финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия.
8. Государственное регулирование деятельности торгового предприятия.
9. Виды оптового товарооборота, их особенности.
10. Показатели деятельности оптового предприятия.
11. Ценовая стратегия предприятия оптовой торговли, ее специфика по сравнению с политикой товаропроизводителя.

13. Торговая надбавка как основной источник доходов оптового торгового предприятия.
14. Дифференциация и расчет торговых надбавок.
15. Планирование деятельности предприятия: состав типового плана экономического и социального развития оптового торгового предприятия.
16. Анализ и планирование оптового товарооборота оптового предприятия. Состав плана. Основные методы планирования.
17. Информация для анализа и планирования; ее виды.
18. Закономерности развития оптового товарооборота.
19. Взаимосвязь и взаимозависимость показателей оптового товарооборота.
20. Товарные запасы в оптовой торговле – их виды, функции и назначение.
21. Показатели товарооборачиваемости; товарные запасы в оптовой торговле. Пути ее ускорения.
22. Нормирование товарных запасов. Расчет норм и нормативов.
23. Планирование прибыли на предприятии оптовой торговли. Точка безубыточности.
24. Понятие рентабельности предприятия. Система показателей рентабельности. Их экономическая интерпретация.
25. Организация и планирование оптовых закупок продукции; их эффективность.
26. Организация перевозок продукции, роль транспортных средств в сохранности качества и количества продукции в разных видах транспорта.
27. Торговое обслуживание предприятий розничной торговли.
28. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения, их выбор.
29. Организация оптовой реализации и торгового обслуживания предприятий розничной торговли через оптовые рынки и распределительные центры.
30. Задачи и функции оптовой торговли.
31. Организация, планирование закупок и реализации продукции.
32. Товародвижение; сущность процесса, условия рационального построения товародвижения.
33. Организация закупок, анализ и порядок составления планов. Факторы, влияющие на выполнение планов.
34. Порядок заключения договоров поставки и купли-продажи.
35. Ценообразование в оптовой торговле, формирование закупочных и оптово-отпускных цен; порядок расчетов с поставщиками.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашнего самостоятельного исследования по заданной теме и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущий работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов
«51-66 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки
«66-86 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.
«86-100 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла по дисциплине в «зачтено»
или «не зачтено»

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по дисциплине
0-50	Не зачтено
51-100	Зачтено

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература:

1. Ассель, Генри. Маркетинг: принципы и стратегия :Учеб.для вузов: Пер. с англ. - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2001. - 803 с. - ISBN 5-86225-882-5.
2. Тебекин А.В., [Логистика. Учебник \(книга\)](http://www.iprbookshop.ru/67766.html) Дашков и К 2014г. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67766.html> (дата обращения-4.06.180)
3. Шишкин, Д. Г. Логистика на транспорте [Электронный учебник]: учебное пособие / Шишкин Д. Г. - Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, Маршрут, 2013. - 224 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16213>. (Дата обращения 12.05.18.).

б) дополнительная литература:

- 1.Алексунин В.А.Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под ред. В.А.Алексунина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М : Дашков и К, 2002. - 613 с. - Рекомендовано МО РФ. - ISBN 5-94798-098-3 : 190-00.
2. Беспалов, Р. С. Транспортная логистика. Новейшие технологии построения эффективной системы доставки [Текст] / Р. С. Беспалов . - Москва : Вершина, 2008. - 384 с. : ил.. - Библиогр.: с. 379-382. - ISBN 978-5-9626-0375-9.
3. Коротков А.В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] : учебное пособие для вузов / А.В. Коротков. — Электрон.текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 303 с. — 5-238-00810-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71235.html>., (дата обращения 14.05.2018).
4. Медведев В.А., Присяжнюк А.С., [Информационные системы и технологии в логистике и управлении цепями поставок. Учебное пособие \(книга\)](http://www.iprbookshop.ru/67766.html) Университет ИТМО, 2016г. . — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67766.html> (дата обращения-4.06.18)
5. Никифоров, В. В. Логистика [Электронный учебник]: транспорт и склад в цепи поставок. Учебное пособие / Никифоров В. В. - ГроссМедиа, 2008 - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/924>. (дата обращения 14.05.2018)

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

1. eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон.б-ка. — Москва, 1999 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.
- 2.Moodle[Электронный ресурс]: система виртуального обучением: [база данных] / Даг.гос. ун-т. - Махачкала, г. - Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. - URL: <http://moodle.dgu.ru/>.
- 3.Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. - Махачкала, 2010 - Режим доступа:

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Дисциплина предполагает как аудиторную, так и самостоятельную работу студентов.

При изучении дисциплины используются следующие формы организации учебного процесса:

1. Практические занятия, проводятся в виде занятий в аудитории. Для эффективного освоения учебного материала и приобретения практических навыков занятия представлены в форме тематических case-studies и типовых заданий. По окончании каждой темы в целях закрепления знаний и навыков предлагаются вопросы для дискуссии. В процессе занятий студенты должны приобрести практические навыки проведения прогнозно-аналитических и плановых расчетов, расчетов по обоснованию маркетинговых планов и программ в индустрии гостеприимства. Практические занятия проводятся в форме деловой игры и анализа конкретных ситуаций («кейс-метод»). В этом случае предполагается индивидуальная работа студентов с полученными заданиями, проведение дискуссий, представление различных вариантов решения и их обсуждение. По окончании деловой игры каждый студент обязан представить преподавателю выполненную работу по теме «Разработка маркетинговой стратегии развития предприятия на промышленном рынке «_____»».

2. В самостоятельную работу студентов входит освоение теоретического материала, изучение публикаций по актуальным проблемам в рамках дисциплины, подготовка самостоятельных работ, включающих в себя решение задач, ответ на проблемные вопросы.

Организация самостоятельной работы включает:

- работу с учебником и с дополнительной литературой;
- написание самостоятельных работ.

Виды контроля знаний студентов и их отчетности.

1. Текущий контроль самостоятельной работы через проверку и оценку письменных работ.

2. Оценка студентов по результатам ответов на практических занятиях.

3. Зачет в виде структурированного задания.

Критерии оценки знаний студентов. Оценка выполнения самостоятельных работ производится следующим образом: оценивается полнота ответов на проблемные вопросы; оценивается полнота и правильность проведенных сравнительных характеристик. По самостоятельной работе выставляется оценка «зачтено» в случае, если вышеперечисленные требования выполняются на 60%. В противном случае выставляется оценка «не зачтено». Зачет проводится устно по вопросам. Оценку "зачтено" заслуживает студент, знающий программный материал; грамотно и правильно отвечающий на все вопросы зачета; показавший умение свободно логически, четко и ясно излагать

ответы на дополнительные вопросы; обнаруживший твердые навыки и умение приложить теоретические знания к практическому их применению для анализа экономических проблем. Оценка "не зачтено" выставляется студенту обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала; допустившему принципиальные ошибки при ответе на вопросы зачетного билета и не способному к их исправлению без дополнительных занятий по дисциплине.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются интерактивные устройства: компьютер, проектор, интерактивная доска. Используется набор слайдов по всем темам дисциплины. Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории, оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.