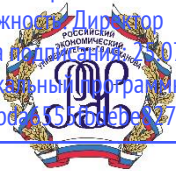
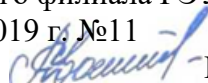


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 07.2023 15:42:07
Уникальный программный ключ:
798be4030e0e1776816f1710bd17a9b70c51dc106a6ac3a110c8c5199



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) Коммерция

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от «28» мая 2019 г. №11
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 года

Б1.В.16 ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело

Направленность (профиль) программы
Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

Лопатина И.Ю. к.э.н., доцент кафедры менеджмента Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Оптово-посреднические операции»

Цель изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» дать основы знаний в области проведения оптово-посреднических операций предприятиями различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса. Дисциплина подготавливает студента к решению профессиональных задач в соответствии с профильной направленностью и видами профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины: приобретение умений по заключению договоров; формирование умений выбора деловых партнеров; овладение методами и средствами проведения деловых переговоров; развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при проведении закупки и продажи товаров; овладение методологией организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий; приобретение практических навыков участия в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами; формирование умений по формированию оптимальных логистических систем.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

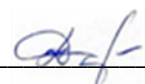

(подпись)

З.Х. Моламусов, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО



Петросян А.Р., начальник отдела продаж ООО «Кубаньалкоопт»

СОДЕРЖАНИЕ

I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	15
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	23
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	26
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	27
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	38
Лист регистрации изменений	43
Приложения:	
Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами	
Образец экзаменационного билета	

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Цель изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» - дать основы знаний в области проведения оптово-посреднических операций предприятиями различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса. Дисциплина подготавливает студента к решению профессиональных задач в соответствии с профильной направленностью и видами профессиональной деятельности.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. приобретение умений по заключению договоров;
2. формирование умений выбора деловых партнеров;
3. овладение методами и средствами проведения деловых переговоров; развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при проведении закупки и продажи товаров;
4. овладение методологией организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий;
5. приобретение практических навыков участия в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами; формирование умений по формированию оптимальных логистических систем.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Дисциплина «Оптово-посреднические операции» относится к вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Инфраструктура товарного рынка».

Для успешного освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции», студент должен:

1. Знать
способы и методы выбора деловых партнеров; виды договоров; организационные формы сбыта и закупки товаров; основные положения логистического администрирования; конфигурирование логистических систем;
2. Уметь
проводить деловые переговоры с партнерами; оценивать деловых партнеров; организовывать закупки товаров; организовывать снабжение предприятия оптовой торговли.
3. Владеть:
навыками выбора деловых партнеров; терминологическим аппаратом логистики; методами и средствами управления логистическими процессами; навыками закупочной и сбытовой работы;

Изучение дисциплины «Оптово-посреднические операции» необходимо для дальнейшего прохождения производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

1.4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	43ЕТ		
Объем дисциплины в часах	144		

Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	44,35	16,35	40,35
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	14	38
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6 (2)	12 (4)
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	8 (4)	26 (8)
2.Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэкз)	0,35	0,35	0,35
Самостоятельная работа (СР). всего:	66	127,65	103,65
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	-	121	70
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	33,65	6,65	33,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета. Программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие профессиональные (ПК) компетенции:

ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

В результате освоения компетенции **ПК- 6** студент должен:

Знать: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества

Уметь: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение

Владеть: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

В результате освоения компетенции **ПК- 7** студент должен:

Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг

Владеть: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров

ПК-15 – готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

В результате освоения компетенции **ПК- 15** студент должен:

Знать: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций

Уметь: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций

Владеть: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций.

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента) осуществляется в процессе освоения дисциплины в виде следующих работ: устный опрос по вопросам к теме, рефераты по самостоятельно изученной теме, дискуссия, мини-кейс.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме экзамена – в 7 семестре – очная форма обучения, в 8 семестре – заочная форма обучения.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Оптово-посреднические операции», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Раздел 1 Понятие и содержание оптово-посреднических операций			
1. Понятие и содержание оптовой торговли	Организация товародвижения в сфере обращения. Современные взгляды на оптовую торговлю как объект логистики. Функции управления товародвижением на предприятии оптовой торговли. Планирование хозяйственной деятельности оптовой фирмы.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, подготовка рефератов, входной контроль-тестирование, самостоятельная работа студентов
2. Организация формирования заказов потребителей	Подготовка потребителем заказа на поставку товаров. Способы передачи заказа. Способы расчета потребителями за товары и кредитование потребителей. Определение стоимости заказа. Документирование деятельности по приему и обработке заказов.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Интерактивная лекция, устный опрос, подготовка рефератов, дискуссия, самостоятельная работа студентов
3. Организация закупочной и снабженческой деятельности	Содержание работ по закупке товаров предприятием оптовой торговли. Материальное обеспечение предприятия оптовой торговли. Факторы, влияющие на планирование закупок. Организация работы отдела закупок и его функции. Формирование заказов на закупку товаров. Организация доставки товаров от поставщика на склад. Организация приемки закупленного товара на склад.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
Раздел 2 Организация процесса оптовой продажи товаров в посреднических структурах			
4. Организация продаж оптового предприятия	Содержание работ по выполнению заказов товарополучателей. Организация работ по продаже товаров со склада. Организация внешних продаж.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, подготовка рефератов, письменное зад. самостоятельная работа студентов
5. Управление ценообразованием оптового предприятия	Планирование финансовой деятельности предприятия оптовой торговли. Способы установления цен предприятием оптовой торговли, факторы, влияющие на ценообразования оптовой фирмы.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	Понятие посреднической деятельности. Субъекты и объекты посреднической деятельности. Цели посреднической деятельности. Классификация посреднических структур. Производительная и посредническая предпринимательская деятельность. Каналы распределения товаров при	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Интерактивная лекция, устный опрос, подготовка рефератов, кейс, самостоятельная работа студентов

ской деятельности	использовании посредников. Спекуляция как специфическая форма посреднических операций. Понятие агента и принципала. Типы агентов. Правовая основа осуществления агентских функций. Совпадение экономических интересов агента и принципала. Комиссия. Операции консигнации.		
Раздел 3 Формы торгового сотрудничества и оформления сделок			
7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	Посылторговое посредничество. Торговое представительство. Коммивояжерство. Аукционерство. Оптовый дистрибьютор. Дилер. Торговый маклер. Договор. Функции посреднического договора. Предмет договора. Форма заключения договора. Надлежащее и реальное исполнение обязательств по договору.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
8. Особенности соглашений с различными типами посредников	Особенности и сфера применения посреднических договоров. Особенности заключения договоров с различными типами посредников: торговым представителем, агентом, комиссионером, поверенным.	ПК-6 ПК-7 ПК-15	Лекция, устный опрос, мини-кейс самостоятельная работа студентов

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;

практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;

консультации преподавателей;

самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных или устных заданий, работа с литературой, подготовка рефератов и дискуссий, эссе.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

Мини-кейс.

Дискуссия.

Интерактивные лекции.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 6-е изд. - М.: Дашков и К, 2023. - 398 с. (Учебные издания для бакалавров). Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=431691>

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

3. Диянова С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2020. - 384 с. - <https://znanium.com/read?id=354919>

Нормативно-правовые документы:

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон_о_торговле:0

2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ_торговля:3

3. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст) - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ_торговля:3

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51304-2009 "Услуги торговли. Общие требования" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 769-ст). -

http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ_торговля:3

5. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ -

<http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8>

Дополнительная литература:

1. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. – ISBN 978-5-905554-97-1; Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354357>
2. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - <https://znanium.com/read?id=124181>
3. Кобелев И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с. – ISBN 978-5-16-010078-4; Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=339635>
4. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2022. - 224 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=399520>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
2. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <http://kodeks.systems.ru>
3. ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), размещенная на сайте филиала <http://www.gost.ru>
4. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» www.e.lanbook.com
3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» www.e.lanbook.com
5. Лекториум - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России <https://www.lektorium.tv/>
6. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>
4. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>

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

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (статистические данные) <http://www.gks.ru/>
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1>
4. Всемирный банк открытых данных <https://datacatalog.worldbank.org/>
5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ <http://www.eup.ru>
6. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>

7. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «методическое пособие по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельно работы» по дисциплине «Оптово-посреднические операции» Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Что означает понятие «оптовая торговля»?
2. Что означает понятие «оптово-посредническая деятельность»?
3. Что означает понятие «оптово-посреднические операции»?
4. Каковы функции оптовой торговли?

Вопросы для самоподготовки

1. Что отражается в понятии «оптово-посредническая деятельность»?
2. Кто является инициатором оптово-посреднической деятельности?
3. За счет чего оптовые предприятия повышают эффективность товародвижения?

Вопросы для обсуждения

1. Развитие оптовой торговли в России
2. Классификация товаров оптовой торговли
3. Как можно охарактеризовать оптовую торговлю по признаку основной выполняемой функции?
4. Назовите задачи торговой деятельности оптового предприятия.
5. Какова основная задача оптовой торговли?

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Оптовая торговля как посредник между производством и розничными торговыми предприятиями.
2. Предпосылки и факторы развития сферы управления оптово-посредническими операциями.

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Важнейшие функции оптовой торговли.
2. Основные проблемы управления оптово-посредническими операциями.
3. Управление оптово-посредническими операциями как важнейшая составляющая часть деятельности оптово-посреднических предприятий.
4. Объект и предмет управления оптово-посредническими операциями.
5. Методы исследования и анализа, применяемые в управлении оптово-посредническими операциями.

Тема 2. Организация формирования заказов потребителей

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -4.

Вопросы для самопроверки:

- 1.Документы, регламентирующие приемку товаров.
- 2.Порядок оформления заказа потребителя.
- 3.Основные документы по приему и обработке заказа.

Вопросы для самоподготовки

- 1.Преимущества и недостатки различных способов передачи заказов.
- 2.Методы расчета стоимости заказа.

Вопросы для обсуждения:

- 1.Корректировка заказа.
- 2.Методы сбора заказа.
- 3.Кредитование потребителей.
4. Способы расчета потребителями за товары

Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -2.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое закупочная деятельность?
2. Каковы цели закупочной деятельности?
3. Назовите основные элементы закупочной деятельности.
4. Какими правовыми документами регулируется закупочная деятельность?

Вопросы для самоподготовки

1. Какие фазы зрелости управления закупками в организации существуют?
2. Какие методы определения потребности в товаре существуют?
3. Какие методы анализа закупочной деятельности организации существуют?

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите, что включает система хозяйственных связей. Охарактеризуйте сущность этапов формирования, оформления, функционирования хозяйственных связей.
2. Какие функции выполняет договор поставки?
3. Охарактеризуйте последовательность процесса заключения договора.
4. работы.
5. Объясните различия между источниками поступления товаров и поставщиками товаров.
6. Поясните, что предполагает маркетинговый подход к сбыту товаров.
7. Определите функции оптовых предприятий по отношению к клиентам-покупателям.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Отделы закупки. Закупочные структуры.
2. Правовая и этическая сторона закупки.

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Основные функции закупочной деятельности.
2. Основные элементы закупочной деятельности.
3. Организация закупочной деятельности.
- 4.Методы анализа закупочной деятельности организации
- 5.Фазы зрелости управления закупками в организации.

Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием

Литература: О-1; О-2; Д-2 Д-3; НПД -1; НПД-2.

Вопросы для самопроверки

- 1.Какие виды складов существуют?
2. Согласно каким документам осуществляется приемка товаров по количеству?
3. Согласно каким документам осуществляется приемка товаров по качеству?

4. Требования к внутрискладской транспортировке.
5. Виды запасов.

Вопросы для самоподготовки

1. Каковы причины создания запаса?
2. Каковы негативные последствия высокого уровня запаса?

Вопросы для обсуждения

1. Что включает процесс складирования?
2. Каковы требования к системе хранения?
3. Какие способы хранения существуют?
4. Какие концепции управления запасом существуют?
5. Что такое оптимальный размер заказа?
6. Для чего необходимо определять пороговый уровень запаса?
7. В чем преимущества и недостатки основных моделей управления запасами?
8. Для чего применяется ABC анализ при управлении запасами?

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Работа с претензиями и рекламациями.
2. Методы анализа складирования и грузопереработки товара.
3. Методы анализа системы управления запасами.
4. Метод XYZ в управлении запасами.

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Адресная система хранения на складе.
2. Приемка товаров по количеству и качеству.
3. Оформление приходной документации.
4. Обеспечение обслуживания клиентов.
5. Современные инновационные складские технологии.

Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия

Литература: О-1; О-2; Д-3; Д-4; НПД -4; НПД-5.

Вопросы для самопроверки

1. Сущность и роль цены в рыночной экономике.
2. Методы ценообразования.
3. Формирование свободных розничных цен и их структура.

Вопросы для самоподготовки

1. Сущность и структура транспортных тарифов.
2. Виды мировых цен

Вопросы для обсуждения

1. Виды цен в зависимости от характера оборота.
2. Сущность и методы регулирования цен.
3. Ценовая политика предприятий в условиях рынка.
4. Виды себестоимости, используемые в ценообразовании.
5. Надбавки к ценам.

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Ценообразующие факторы.
2. Виды цен в зависимости от времени действия и от масштаба действия
3. Виды цен в зависимости от возмещения в них транспортных расходов

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Основы рыночного ценообразования
2. Методология рыночного ценообразования
3. Методологические особенности ценообразования в России
4. Формирование свободных цен
5. Ценообразование на рынке транспортных услуг.

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-3; Д-5; НПД -1; НПД-2; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Каналы сбыта и их преимущества.
2. Основные функции каналов сбыта.
3. Как определяется зона потенциального сбыта продукции?
4. Основные предпосылки формирования цепей поставок в торговле.
5. Принципы функционирования цепей поставок в торговле.

Вопросы для обсуждения

1. Что из себя представляют интеграционные процессы в торговле?
2. Каковы перспективы развития цепей поставок в торговле?
3. С помощью какой формулы рассчитывается количество посредников в каналах сбыта?

Вопросы для самоподготовки

1. Каналы распределения: понятие, функции, виды.
2. Характеристика различных систем распределения.

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Предпосылки и развития каналов сбыта в торговле
2. Проблемы построения и функционирования каналов сбыта в торговле Российской Федерации

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Инновационные модели организации управления дистрибьюцией в торговле
2. Определение зоны потенциального сбыта продукции.
3. Перспективы развития каналов сбыта в торговле.
4. Зарубежный опыт управления цепями сбыта в торговле
5. Определение числа каналов сбыта продукции и их длины.

Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Понятие агента и принципала.
2. Типы агентов.
3. Правовая основа осуществления агентских функций.
4. Комиссионерство: понятие, значение, сферы применения.
5. Операции консигнации.

Вопросы для обсуждения

1. Совпадение экономических интересов агента и принципала.
2. Сферы применения различных видов агентов.

Вопросы для самоподготовки

1. Виды договоров для различных видов агентов.
2. Преимущества и недостатки комиссионерства и консигнации при продвижении товаров.
3. Особенности различных типов агентов в России.
4. Функции торговых посредников.
5. Эффективность внешнеэкономических операций в случае использования услуг посредника.
6. Критерии при выборе коммерческого посредника.
7. Виды торгово-посреднических операций.
8. Основные виды торгово-посреднических фирм.

Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Налог с продаж.
3. Особенности договора комиссии.

4. Особенности договора поручения.
5. Реализация товаров по договору комиссии.

Вопросы для самоподготовки

1. Понятие и назначение залога.
2. Договор транспортной экспедиции.
3. Сформулируйте понятие агентского договора.
4. У кого возникают права и обязанности при заключении договора агентом с третьим лицом от имени и за счёт принципала?
5. Определите возможные ограничения прав сторон в договорах поручения, комиссии и агентирования.

Вопросы для обсуждения

1. Может ли агентский договор быть безвозмездным?
2. Чем отличается договор поручения от агентского договора?
3. Возникают ли у поверенного права и обязанности по сделке, заключенной им по договору поручения?
4. Приведите пример, когда законом предусмотрено вознаграждение по договору поручения.
5. Может ли быть договор поручения безвозмездным?

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Оптово-посреднические операции» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых консультаций, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит.	8	-	устный опрос, реферат
Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	2	4	-	6	И.л/2	Дис/3	-	-	-	-	Лит.	8		устный опрос, реферат, дискуссия
Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		устный опрос, реферат
Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		устный опрос, реферат, письменное задание
Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		устный опрос, реферат
Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы	2	4	-	6	И.л/2	К.с./3	-	-	-	-	Лит.	8	-	устный опрос, реферат, мини кейс-стади

посреднической деятельности														
Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	8	-	устный опрос, реферат
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	2	2	-	4		К.с./2	-	-	-	-	Лит.	10	-	устный опрос, реферат, мини кейс-стади
Итого:	14	28	-	42	4	8	-	-	-	-	-	66	-	
Катгэкз	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,35	-	-	33,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	42	-	-	-	-	2	0,35	-	66	33,65	144

Тематический план изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» для студентов заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз					
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы					лекции	практические занятия			
Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит.	15	-	устный опрос

Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	2	2	-	4	И.л./2	-	-	-	-	-	Лит.	15		устный опрос
Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	-	-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15		КР
Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	-	-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15		КР
Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия		-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15		КР
Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	1	2	-	3	И.л./2	К.с./2	-	-	-	-	Лит.	15	-	устный опрос, р мини кейс-стади
Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	-	-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15	-	КР
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	2	2	-	4		К.с./2					Лит.	16		устный опрос, мини кейс-стади
Итого:	6	8	-	14	2	4	-	-	-	-	-	121	-	
Каттэкз	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,35	-	-	6,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	14	-	-	-	-	2	0,35	-	121	6,65	144

Тематический план изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.3

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы										
				лекции	практические занятия									
Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит.	9	-	устный опрос, реферат
Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	2	4	-	6	И.л/2	Дис/3	-	-	-	-	Лит.	9		устный опрос, реферат, дискуссия
Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит.	9		устный опрос, реферат
Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	9		устный опрос, реферат, письменное задание
Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия	1	4	-	5	-	-	-	-	-	-	Лит.	9		устный опрос, реферат

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	2	4	-	6	И.л./2	К.с./3	-	-	-	-	Лит.	9	-	устный опрос, реферат, мини кейс-стади
Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит.	9	-	устный опрос, реферат
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	2	2	-	4	-	К.с./2	-	-	-	-	Лит.	7	-	устный опрос, реферат, мини кейс-стади
Итого:	12	26	-	38	4	8	-	-	-	-	-	70	-	
Каттэкз	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,35	-	-	33,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	38	-	-	-	-	2	0,35	-	70	33,65	144

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания по дисциплине «Оптово-посреднические операции» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция. (<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.4

Таблица 5.4

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
Дис.	Дискуссия
И.л.	Интерактивная лекция
К.с.	Мини кейс-стади
КР	Контрольная работа

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Оптово-посреднические операции» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Оптово-посреднические операции» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Коммерческая деятельность» необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

2. Курсовая работа по дисциплине «Оптово-посреднические операции» не предусмотрена учебным планом.

3 Вопросы к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Анализ финансовой деятельности фирмы-оптовика
2.	Время товарного обращения, факторы, его определяющие. Пути ускорения оборачиваемости товаров
3.	Издержки обращения предприятия оптовой торговли, их классификация
4.	Логистика в оптовой торговле
5.	Маркетинг в оптовой торговле
6.	Планирование хозяйственной деятельности фирмы-оптовика
7.	Нормирование товарных запасов торгового предприятия
8.	Оборотные средства предприятий оптовой торговли, их состав, структура, источники образования
9.	Основные направления использования прибыли предприятия. Виды прибыли

10.	Основные показатели эффективности деятельности оптового предприятия
11.	Показатели эффективности использования основных фондов предприятия оптовой торговли.
12.	Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия оптовой торговли.
13.	Рыночная цена, виды цен и способы их определения
14.	Управление запасами и инвентаризация запасов предприятия оптовой торговли
15.	Формы и системы оплаты труда, используемые на предприятиях торговли
16.	Управление товародвижением на предприятии оптовой торговли
17.	Виды торговых посредников и типы агентов
18.	Комиссия. Операции консигнации
19.	Дистрибьюторство. Каналы распределения товаров
20.	Дилерство. Торговое маклерство
21.	Посылторговое посредничество. Коммивояжерство
22.	Понятие и виды бирж
23.	Формы сделок и посредники на товарных биржах
24.	Виды и функции посреднических договоров. Существенные условия договора
25.	Предмет договора. Исполнение обязательств по договору
26.	Способы обеспечения обязательств.
27.	Управление закупочно-снабженческими процессами
28.	Технологический процесс отгрузки товаров потребителям
29.	Организация внешних продаж
30.	Приемка закупленного товара на склад фирмы-оптовика
31.	Организация доставки товаров от поставщика на оптовый склад
32.	Формирование заказа на закупку товара оптовика
33.	Отдел закупок и его функции.
34.	Расчет за товары и кредитование потребителей
35.	Организация работы по формированию заказов потребителей
36.	Хранение товара на складе фирмы-оптовика, управление запасами
37.	Прямой сбыт
38.	Особенности соглашения с консигнатором
39.	Особенности соглашения с коммерческим представителем
40.	Операции поручения
41.	Агентские операции
42.	Организация работ по продаже товаров со склада
43.	Содержание работ по выполнению заказов товарополучателей
44.	Определение стоимости заказа
45.	Управление товарными запасами на фирме-оптовике
46.	Сбыт через независимые посреднические структуры
47.	Что такое сбытовая деятельность
48.	Основные тенденции развития сбытовой деятельности
49.	В чем заключается основная проблема дистрибьюции?
50.	. В чем достоинства и недостатки собственной дистрибутивной сети?
51.	Что предполагает связанная сбытовая сеть?
52.	Какие основные задачи решаются в ходе дистрибьюции?
53.	Основные функции логистического менеджмента в каналах сбыта
54.	Для чего нужен зал товарных образцов?
55.	Служба сбыта в структуре оптово-посреднической организации и её роль
56.	Методы анализа сбытовой деятельности оптово-посреднического предприятия
57.	Основные тенденции развития сбытовой деятельности в условиях современного рынка

58	Принципы организации и управления сбытовой деятельностью
59	Договорная работа в ходе сбытовой деятельности
60	Обслуживание клиентов как важнейшая стратегия сбытовой деятельности оптового предприятия.
61	Что включает оперативный метод поставок?
62	Транспортный коридор
63	Основные способы транспортировки грузов
64	Достоинства и недостатки автомобильного транспорта
65	Достоинства и недостатки ж/д транспорта
66	Достоинства и недостатки морского транспорта
67	Достоинства и недостатки авиа транспорта
68	Мультимодальные и интермодальные перевозки
69	Разработка графиков и маршрутов доставки товаров
70	Экспедиционное обслуживание транспортировки товаров
71	Терминальные перевозки
72	Выбор перевозчика, критерии выбора перевозчика

Практические задания к экзамену

Номер задачи	Перечень задач к экзамену																													
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?																													
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?																													
3	<p>Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные.</p> <p>Таблица 1 Исходные данные для расчета</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="3">Продукция</th> <th rowspan="3">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th> <th rowspan="3">Отпускная цена, руб.</th> <th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th> </tr> <tr> <th colspan="2">На 01.10</th> <th colspan="2">На конец квартала</th> </tr> <tr> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Изд.А</td> <td>135,0</td> <td>247,0</td> <td>3,4</td> <td>6,3</td> <td>4,0</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>Изд.Б</td> <td>210,0</td> <td>560,0</td> <td>8,9</td> <td>4,2</td> <td>6,3</td> <td>7,0</td> </tr> </tbody> </table>	Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.				Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																								
						На 01.10		На конец квартала																						
		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции		Продукции отгруженной, но не оплаченной																								
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																								
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																								

	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																								
4	<p>Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют:</p> <p>на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей</p> <p>в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей.</p> <p>Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.</p>																														
5	<p>Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки.</p> <p>Таблица 2</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Показатели</th> <th>Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.</th> <th>Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Виды отгрузки:</td> <td>21,9</td> <td>6,7</td> </tr> <tr> <td>- вагонами</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>- контейнерами</td> <td>48,2</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>- автомашинами</td> <td>30,7</td> <td>3,9</td> </tr> <tr> <td>- малой скоростью</td> <td>98,6</td> <td>1,0</td> </tr> <tr> <td>- многооборотной тарой</td> <td>1,9,6</td> <td>1,5</td> </tr> <tr> <td>Всего:</td> <td>219,0</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Примечание: Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.</p>							Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки	Виды отгрузки:	21,9	6,7	- вагонами			- контейнерами	48,2	2,0	- автомашинами	30,7	3,9	- малой скоростью	98,6	1,0	- многооборотной тарой	1,9,6	1,5	Всего:	219,0	
Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки																													
Виды отгрузки:	21,9	6,7																													
- вагонами																															
- контейнерами	48,2	2,0																													
- автомашинами	30,7	3,9																													
- малой скоростью	98,6	1,0																													
- многооборотной тарой	1,9,6	1,5																													
Всего:	219,0																														
6	<p>Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук. 2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук 3. Средние переменные издержки - 20 дол. 4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол. 5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса. 																														
7	<p>Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных:</p>																														

	<p>площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.</p>																				
8	<p>Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы. Исходные данные: Годовая потребность в материалах = 1200 шт. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.</p>																				
9	<p>Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.</p>																				
10	<p>Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м, площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.</p>																				
11	<p>Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="331 1115 1321 1332"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
12	<p>Задача 12. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м, II квартал – 100 000 кв.м, III квартал – 120 000 кв.м, IV квартал – 100 000 кв.м. При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.</p>																				
13	<p>Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов);</p>																				

	эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.
14	Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
16	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
17	Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
18	Задача 18. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.
19	Задача 19. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.
20	Задача 20. Между дилером ПАО (до 2015 г. ОАО) "Аметист" - предпринимателем Ивановым А.А. (продавцом) и Кировским заводом (покупателем) был заключен договор купли-продажи №23 от 16.05.99г., по которому продавец обязался передать покупателю 3 автомобиля ВАЗ на сумму 420 000 рублей. По условиям договора продавец должен поставить товар по письму покупателя после зачисления денег на счёт продавца. Во исполнение данного договора 18.06.99г. Кировский завод перечислил дилеру 350 000 рублей, после чего продавец произвел отпуск автомобилей на основании писем покупателя, подписанных начальником коммерческого отдела Кировского завода и удостоверенных печатью предприятия. При этом был составлен акт от 12.08.99 г. о передаче трех автомобилей марки, соответствующей указанной в договоре. Кировскому заводу. Дилер ПАО (до 2015 г. ОАО) 17.11.99 г. обратился в Арбитражный суд с иском о взыскании с Кировского завода задолженности за поставку автомобилей в сумме 70 000 рублей и 27 500 рублей за пользование чужими денежными средствами за

	<p>период 12.08.99. по 17.11.99. на основании ст. 395 ГК РФ. Ответчик иск в части взыскания задолженности в сумме 70 000 рублей признал, а в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами — заявил, что договором не был оговорен точный срок оплаты. Какое решение должен принять суд?</p>
21	<p>Задача 21. Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы "Лечебная косметика". Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма "Лечебная косметика" обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 рублей в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору вы-полнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2 400 рублей агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой И.Л. названные договоры являются агентскими, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы. Кто прав в данной ситуации? Ответ обосновать.</p>
22	<p>Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
23	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
24	<p>Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
25	<p>Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.</p>
26	<p>Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>

27	<p>Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 6203тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.</p> <p>Издержки обращения – 912 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 53 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
28	<p>Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 7303тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 512 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 387 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 53 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
29	<p>Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 8426 тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 600 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 306 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 64 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 51 тыс.руб.</p>
30	<p>Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 9425 тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 500 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 400 тыс.руб.</p>
31	<p>Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 9293тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.</p> <p>Издержки обращения – 912 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 24 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 32 тыс.руб.</p>
32	<p>Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 8392тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 802 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 497 тыс.руб.</p>
33	<p>Задача 33. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 10392тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 907 тыс.руб.</p>
34	<p>Задача 34. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 11492тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб.</p> <p>Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы – 717 тыс.руб.</p>

	Прочие расходы. – 104 тыс.руб. Прочие доходы – 92 тыс.руб.
35	Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%
36.	Задача 36. Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 25692тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб. Управленческие расходы – 934 тыс.руб. Прочие расходы. – 401 тыс.руб. Прочие доходы – 329 тыс.руб. Налог – 20%

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Оптово-посреднические операции» представлен в Приложении А к рабочей программе дисциплины.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли

1. Что означает понятие «оптовая торговля»?
2. Что означает понятие «оптово-посредническая деятельность»?
3. Что означает понятие «оптово-посреднические операции»?
4. Каковы функции оптовой торговли?

Тематика рефератов

1. Важнейшие функции оптовой торговли.
2. Основные проблемы управления оптово-посредническими операциями.
3. Управление оптово-посредническими операциями как важнейшая составляющая часть деятельности оптово-посреднических предприятий.
4. Объект и предмет управления оптово-посредническими операциями.
5. Методы исследования и анализа, применяемые в управлении оптово-посредническими операциями.

5 Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

6 Типовые задания к интерактивным занятиям

Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников

Ситуационное задание. Практическая часть занятия проходит путем решения мини кейс-стади.

Задание 1.

Между дилером ПАО (до 2015 г. ОАО) "Аметист" - предпринимателем Ивановым А.А. (продавцом) и Кировским заводом (покупателем) был заключен договор купли-продажи №23 от 16.05.99г., по ко-торому продавец обязался передать покупателю 3 автомобиля ВАЗ на сумму 420 000 рублей. По условиям договора продавец должен поставить товар по письму покупателя после зачисления денег на счёт продавца. Во исполнение данного до-

говора 18.06.99г. Кировский завод перечислил дилеру 350 000 рублей, после чего продавец произвел отпуск автомобилей на основании писем покупателя, подписанных начальником коммерческого отдела Кировского завода и удостоверенных печатью предприятия. При этом был составлен акт от 12.08.99 г. о передаче трех автомобилей марки, соответствующей указанной в договоре. Кировскому заводу.

Дилер ПАО (до 2015 г. ОАО) 17.11.99 г. обратился в Арбитражный суд с иском о взыскании с Кировского завода задолженности за поставку автомобилей в сумме 70 000 рублей и 27 500 рублей за пользование чужими денежными средствами за период 12.08.99. по 17.11.99. на основании ст. 395 ГК РФ.

Ответчик иск в части взыскания задолженности в сумме 70 000 рублей признал, а в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами — заявил, что договором не был оговорен точный срок оплаты.

Какое решение должен принять суд?

Задание 2.

Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы "Лечебная косметика".

Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма "Лечебная косметика" обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 рублей в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору выполнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2 400 рублей агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой И.Л. названные договоры являются агентскими, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы. Кто прав в данной ситуации? Ответ обосновать.

7. Примеры тестов для контроля знаний

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. Оптовая торговля – это:

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
- б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
- в) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
- г) применение прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара

4. Необходимость оптовой торговли определяется:

- а) информационными и экологическими факторами

- б) производственными, транспортными и торговыми факторами
- в) экологическими факторами
- г) социально-культурными факторами

5. Объектом государственного регулирования является:

- а) все отрасли и подразделения производства, товарный, фондовый, валютный рынки, ценообразование, денежное обращение и предприятия независимо от формы собственности и хозяйствования
- б) государственные предприятия и организации
- в) потребители, профсоюзы, политические партии
- г) общественные и законодательные органы

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Оптово-посреднические операции» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков» представлена в таблице 7.1:

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Оптово-посреднические операции» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические (семинарские, лабораторные занятия)	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой

	форме.
Контрольная работа (индивидуальные задания)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Метод кейс-стадии	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его
Устные ответы	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).
Дискуссия	Форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение о проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по предложенной тематике

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом, таблица 8.1:

Таблица 8.1

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Расчет баллов по результатам текущего контроля в 7 семестре представлен в таблице 8.2

Таблица 8.2

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		Итого	2
	Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		<i>дискуссия</i>	1
		Итого	3
	Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		Итого	2
	Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		письменное задание	1
		Итого	3
	Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		Итого	2
	Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	<i>устный опрос</i>	1
		реферат	1
		<i>мини кейс-стади</i>	1
Итого		3	
Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	<i>устный опрос</i>	1	
	реферат	1	
	Итого	2	
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	<i>устный опрос,</i>	1	
	реферат	1	
	<i>мини кейс-стади</i>	1	
	Итого	3	
Всего		20	

Устный опрос – 1балл.

1 балл выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

0,75 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,5 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,3 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Реферат– 1 балл.

1 балл выставляется студенту, если выполнены требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, приводится анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к оформлению работы.

0,5 балла выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

0,3 балла выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

Дискуссия – 1 балл.

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,3 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Мини кейс-стади – 1 балла.

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,3 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Участие в конференции, опубликование статьи	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Экзамен по результатам изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» в 7 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим 2 два теоретических вопроса и 1 практическое задание, что соответствует **40 баллам**. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на **первый вопрос – 15 баллов;**
- правильный ответ на **второй вопрос- 15 баллов;**
- правильное выполнено практическое задание– **10 баллов.**

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обу-

чения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-15	<p>Знает верно и в полном объеме: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владет навыками с незначительными заме-</p>

			чаниями: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними
		ПК-7	Знает с незначительными замечаниями: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров Умеет с незначительными замечаниями: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров
		ПК-15	Знает с незначительными замечаниями: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций Умеет с незначительными замечаниями: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ПК-6	Знает на базовом уровне, с ошибками: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества Умеет на базовом уровне, с ошибками: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними
		ПК-7	Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи то-

			варов
		ПК-15	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ПК-6	<p>Не знает на базовом уровне: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Не умеет на базовом уровне: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Не знает на базовом уровне: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-15	<p>Не знает на базовом уровне: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Не умеет на базовом уровне: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. зав. кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель



Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель



А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Оптово-посреднические операции»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания

ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) программы **Коммерция**

Уровень подготовки **бакалавриат**

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп.	М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=94344	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 6-е изд.	М.: Дашков и К, 2023. - 398 с. (Учебные издания для бакалавров). Режим доступа: https://znanium.com/read?id=431691	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Диянова С.Н. Оптовая тор-	М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2020. -	x	да,	x	x	1

	говля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова	384 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354919		ЭБС «Znanium»				
Всего				3				1,0
Дополнительная литература								
1	Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров	М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. – ISBN 978-5-905554-97-1; Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354357	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x		1
2	Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В.	М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - ISBN 978-5-394-02599-0; Режим доступа: https://znanium.com/read?id=124181	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x		1
3	Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с. – ISBN 978-5-16-010078-4; Режим доступа: https://znanium.com/read?id=339635	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x		1
4	Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. -	М.: ИНФРА-М, 2022. - 224 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=399520	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x		1
Всего				4				1,0

Преподаватель  З.Х. Моламусов
(подпись, дата)

И.о. зав.кафедрой  Е.Н. Губа
(подпись, дата)

Библиотекарь  Н.И. Криво

Приложение Б

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ

Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»
Направленность (профиль) «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __ по дисциплине «Оптово-посреднические операции»

1.	Виды торговых посредников и типы агентов
2.	Расчет за товары и кредитование потребителей
3.	Задание 1

Преподаватель, к.э.н., доцент

(подпись)

З.Х. Моламусов

И.о. зав.кафедрой, к.э.н., доцент

(подпись)

Е.Н. Губа

Утверждено на заседании кафедры Протокол от « ____ » _____ .20__ г. , протокол №__