

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 22.09.2022 10:20:37
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768fc1710bd17e9070c71fd1b6a6ac5a1f10c8e5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.01 Экономика направленность (профиль) программы Экономика предприятий и организаций

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



УТВЕРЖДЕНО
протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от 28.05.2019 № 11
Председатель Г.Л. Авагян

Кафедра экономики и управления

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020г.**

Б1.В.ДВ.04.01.02 Экономика и управление оптово-посредническими организациями

**Направление подготовки 38.03.01
Экономика
Направленность (профиль) программы
«Экономика предприятий и организаций»**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки прикладной бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

1. Терещенко Т.А., к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
2. Горлова Е.А., к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВО КубГТУ

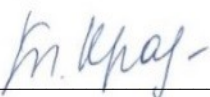
Аннотация рабочей программы учебной дисциплины «Экономика и Экономика и управление оптово-посредническими организациями»:

Цель изучения дисциплины - приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в управлении оптовыми торговыми организациями (предприятиями)..

Задачи дисциплины - изучить организационные основы функционирования оптовых организаций (предприятий): управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т.д.; выявить особенности формирования основных направлений деятельности оптовой торговой организации (предприятия): управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т.д.; развить практические навыки анализа направлений деятельности оптовой торговой организации (предприятия), оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.


Составитель:



(подпись)

Т.Е. Кравченко, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой экономики и управления
Протокол от « 28 » марта 2019 г. № 9

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент  И.В. Балашова
(подпись)

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

СОГЛАСОВАНО



С.М. Бобровиц, директор ООО «Екатеринодаринвестстрой»

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	6
II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	13
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	19
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	27
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	45
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	46
Лист регистрации изменений	54

Приложения:

A. Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» является приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков в управлении оптовыми торговыми организациями.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Изучить организационные основы функционирования оптовых организаций (предприятий): управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т.д.;
2. Выявить особенности формирования основных направлений деятельности оптовой торговой организации (предприятия): управление товарной, сбытовой, технической, инвестиционной политикой и т.д.;
3. Развить практические навыки анализа направлений деятельности оптовой торговой организации (предприятия), оценки ее результатов и оптимизации для повышения эффективности и конкурентоспособности.

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

Дисциплина «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» относится к вариативной части учебного плана.

Для успешного освоения дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями», студент должен:

Знать: способы сбора, обработки и анализ данных, необходимых для решения профессиональных задач, источники и методы анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, источники и методы анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

Уметь: осуществлять сбор, обработку и анализ данных в соответствии с профессиональными задачами; осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; осуществлять выбор современных технических средств и информационных технологий и использовать их для решения аналитических и исследовательских задач

Владеть: практическими навыками сбора, обработки и анализа данных, необходимых для решения профессиональных задач; навыками выбора и использования современных технических средств и информационных технологий для решения аналитических и исследовательских задач.

Изучение дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» необходимо для дальнейшего прохождения всех видов производственной практики.

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	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	56,25	16,25	36,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	16	36
в том числе:	-	-	-
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6 (2)	12 (2)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	42 (8)	10(6)	24(4)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	51,75	91,75	71,75
в том числе:	-	-	-
самостоятельная работа в семестре (СРС)	51,75	88	71,75
самостоятельная работа в период экз.сессии (контроль)	-	3,75	-

1.4 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК- 2 - Способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач

В результате освоения компетенции **ОПК- 2** студент должен:

1. Знать: способы сбора исходных данных, методы анализа и обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; состав данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; источники исходных данных для расчета экономических показателей; формы представления результатов обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями.

2. Уметь: собирать, обрабатывать и анализировать данные для управления оптово-посредническими организациями; формировать исходную базу данных для управления оптово-посредническими организациями; наглядно представлять результаты исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями.

3. Владеть: навыками сбора, обработки и анализа данных для управления оптово-посредническими организациями; формирования исходной базы данных для управления оптово-посредническими организациями; представления результатов исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями.

ПК-1 – Способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов.

В результате освоения компетенции **ПК-1** студент должен:

1. Знать: основные требования к формированию информационной базы управления оптово-посредническими организациями; основные показатели производственно-хозяйственной деятельности оптово-посреднических организаций; типовые методики сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета показателей экономической деятельности оптово-посреднических организаций

2. Уметь: осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций.

3. Владеть: навыками поиска необходимой информации, сбора и анализа для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций.

ПК-8 - Способностью использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии

В результате освоения компетенции **ПК-8** студент должен:

1. Знать: современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями.

2. Уметь: использовать современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями.

3. Владеть: навыками использования современных технических средств и информационных технологий для управления оптово-посредническими организациями.

1.5 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента) осуществляется в процессе освоения дисциплины в виде следующих работ: работа с литературой, консультация, выполнение практического домашнего задания, реферат.

Промежуточная аттестация– зачет

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Содержание разделов дисциплины

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка	<p>Концептуальные основы развития торговли. Проблемы торгового обслуживания населения и современные направления их решения с учетом зарубежного опыта.</p> <p>Мировые тенденции в развитии торговли. Процессы глобализации торгового капитала и интеграции предприятий малого бизнеса. Виды торговых организаций и предприятий в зарубежной торговле.</p> <p>Особенности сферы оптовой торговли, ее роль в формировании внутреннего рынка страны. Функции оптовой торговли на потребительском рынке товаров и услуг.</p> <p>Развитие малого бизнеса в новых экономических условиях и его роль в торговом обслуживании населения.</p>	ПК-1, ПК-8	лекции, практические занятия, кейс-задачи, реферат, входной контроль
Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения	<p>Цель, основные задачи и принципы государственного регулирования потребительского рынка товаров и услуг.</p> <p>Органы, регулирующие внутреннюю торговлю на федеральном, региональном и местном уровнях управления: их задачи, функции и направления деятельности.</p> <p>Механизм регулирования внутренней торговли: методы и инструментарий. Государственная поддержка малого бизнеса в торговле.</p> <p>Роль и задачи органов местного самоуправления в регулировании торговой деятельности.</p> <p>Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговое обслуживание населения.</p>	ОПК-2, ПК-1, ПК-8	лекции, практические занятия, тестовые задания кейс-задачи, реферат
Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции	<p>Основные формы организации оптовой торговли на товарном рынке.</p> <p>Типовое и видовое разнообразие оптовых структур, их классификация по специфическим организационным признакам, технико-технологическим функциям, масштабом деятельности.</p> <p>Оптовые организации федерального, межрегионального и регионального значения, их функции и роль в развитии потребительского рынка.</p> <p>Роль оптовых торговых предприятий (оптовых баз), торговых посредников и организаторов оптового оборота и их взаимодействие на рынке оптовых услуг.</p> <p>Оптовые организации федерального, межрегионального и регионального значения, их функции и роль в развитии потребительского рынка и организации товароснабжения розничной торговой сети.</p>	ОПК-2, ПК-1, ПК-8	лекции, практические занятия, кейс-задачи, реферат
Тема 4. Управление оптовыми торговыми организациями	<p>Задачи, сущность и функции оптовых торговых организаций (предприятий), основные направления их деятельности и роль в формировании хозяйственных связей на потребительском рынке товаров и услуг.</p>	ОПК-2, ПК-1	Интерактивная лекция, практические

	<p>Виды оптовых торговых организаций (предприятий). Независимые оптовые организации (предприятия) с полным и неполным набором выполняемых функций.</p> <p>Независимые распределительные центры как перспективное звено в организации товароснабжения розничной торговой сети. Мелкооптовые магазины – склады самообслуживания (Cash and Carry) и их роль в организации товароснабжения предприятий малого бизнеса сферы услуг.</p> <p>Организационно- правовые формы оптовых организаций (предприятий).</p>		занятия, кейс-задачи, реферат
<p>Тема 5. Коммерческо-посреднические структуры на рынке оптовых услуг: организация и управление их деятельностью. Роль организаторов оптового оборота</p>	<p>Виды коммерческо-посреднических структур: агенты, брокеры, дилеры, маклеры, комиссионеры, коммивояжеры. Роль посредников в доведении товаров до потребителя.</p> <p>Критерии отбора посредников и оценки целесообразности использования их услуг. Порядок возмещения стоимости посреднических услуг.</p> <p>Особенности организации и управления коммерческо-посредническими организациями.</p> <p>Виды оптовых структур – организаторов оптового оборота: товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи и ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки. Их роль и место в торговом процессе.</p> <p>Виды услуг, оказываемых организаторами оптового оборота участникам оптовых торгов. Ассортиментная направленность этих организаций. Управление процедурой проведения торгов и участие в них организаторов оптового оборота. Порядок оплаты услуг организаторов оптового оборота.</p> <p>Управление деятельностью организаторов оптового оборота, структура их аппарата управления.</p>	ОПК-2, ПК-1, ПК-8	лекции, практические занятия, тестовые задания кейс-задачи, реферат
<p>Тема 6. Управление ассортиментом оптовой торговой организации</p>	<p>Товарно-ассортиментная политика оптовых торговых организаций в зависимости от их роли и места в каналах распределения. Факторы, влияющие на формирование ассортимента оптовой торговой организации (предприятия).</p> <p>Принципы и этапы формирования. Спрос как основа формирования ассортимента.</p> <p>Анализ состояния ассортимента, его соответствия спросу покупателей, полноты, устойчивости и рентабельности.</p> <p>Планирование ассортимента оптовой, торговой организации (предприятия), информационная база планирования и этапы.</p> <p>Организация контроля состояния ассортимента, его обновление и балансировка.</p> <p>Методы оценки конкурентной способности и рентабельности ассортимента.</p>	ПК-1, ПК-8	Интерактивная лекция практические занятия, реферат,
<p>Тема 7. Организация и управление оптовой закупкой, поставкой товаров, товародвижением и продажей (сбытом) товаров</p>	<p>Задачи и методы управления закупкой и поставкой товаров. Принципы оценки и отбора поставщиков товаров.</p> <p>Планирование закупочной деятельности, его стадии и содержание плана. Анализ конъюнктуры товарного рынка как основа планирования закупки товаров.</p> <p>Выбор оптимального способа закупки: прямые закупки товаров; закупки через посреднические структуры; размещение заказов через публичные торги. Преимущества закупки товаров на ярмарках, выставках-продажах, биржах и аукционах.</p>	ОПК-2, ПК-1	лекции, практические занятия, кейс-задачи, реферат

	<p>Принципы, формы и звенность товародвижения. Виды каналов товародвижения. Особенности построения и элементы каналов разного вида. Стратегия выбора и оценка каналов товародвижения.</p> <p>Организация оптовой продажи (сбыта) товаров: организационные формы, методы продажи и их классификация.</p> <p>Планирование продажи товаров, формирование портфеля заказов, выбор каналов сбыта и оценка их эффективности. Оценка состава покупателей и рентабельности их обслуживания.</p> <p>Технология оптовой продажи товаров. Управление процессами оптовой продажи товаров.</p> <p>Выбор оптимальной технологии поставок товаров оптовому предприятию («точно в срок», системы МРП – I, МРП – II, Канбан и др.).</p> <p>Товарные запасы как элемент управления товарными потоками.</p>		
<p>Тема 8. Складская сеть оптовой организации</p>	<p>Современное состояние складского хозяйства оптовых организаций, проблемы его развития в условиях рыночной экономики. Мировой опыт в развитии складской сети. Факторы, определяющие развитие складской сети.</p> <p>Классификация товарных складов. Виды складов; склады общетоварные и специальные, торговых организаций и общего пользования. Грузовые терминалы и цели их организации.</p> <p>Роль складского хозяйства в организации товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Функции складов оптовых организаций.</p> <p>Особенности организации технологического процесса.</p> <p>Методика определения потребности в складской площади и емкости складов.</p> <p>Современные направления научно-технического прогресса в механизации и автоматизации на товарных складах.</p>	<p>ПК-1, ПК-8</p>	<p>лекции, практические занятия, тестовые задания кейс-задачи</p>

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;
практические занятия
тестирование;
работа с литературой.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивная лекция;
рефераты
кейс-задачи

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

4.1 Литература

Основная литература :

1. Управление снабжением и сбытом организации: Учебное пособие / Г.Д Антонов, О.П Иванова, В.М Тумин М.: ИНФРА-М, 2018. - 286 с.- (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-100881-2. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=301996>
2. Экономика и управление на предприятии : учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев ; под ред. д.э.н., проф. А. П. Агаркова, д.э.н., проф. Р. С. Голова. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 398 с. - ISBN 978-5-394-03492-3. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358456>
3. Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 372 с. - ISBN 978-5-394-01688-2. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358541>

Нормативно-правовые документы :

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Трудовой кодекс Российской Федерации
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/

Дополнительная литература:

1. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография/Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов и др. М: ИД «Форум» ИНФРА-М, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-8199-0873-0 Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=1010774>
2. Финансы и торговля в воспроизводственном процессе: монография / А.С. Нешиной М.: ИТК «Дашков и К», 2017. – 560 с- ISBN 978-5-100859-1 Режим доступа <https://znanium.com/bookread2.php?book=450879>
3. Экономика предприятия: учебное пособие/В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн М.: ИНФРА-М, 2017. – 133 с.- (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-105076-7. Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=560886>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Информационная справочно-правовая система Консультант плюс (локальная версия)
2. Справочно-правовая система Гарант (локальная версия)

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» www.e.lanbook.com
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru>
2. Библиографическая и реферативная база данных Scopus <https://www.elsevier.com/solutions/scopus>

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

1. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: <http://window.edu.ru/>

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

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

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 представлены на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы» по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Раздел 1. Концептуальные основы управления торговлей

Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка

Литература: О – 1; НПД – 1, 2, 3; Д – 1, 3, 6

Тесты для самопроверки:

1. Государственное регулирование торговли осуществляется с помощью:
 - а) правовых, финансово-экономических методов
 - б) прямых, косвенных методов
 - в) социальных, экологических методов
 - г) налоговых, финансовых методов
2. 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) неэффективные и финансово неблагополучные предприятия
 - г) население, ресурсы и предприятия
3. Субъектом государственного регулирования торговли являются:
 - а) государство, общественные организации, законодательные органы
 - б) экономические, организационные и управленческие отношения в сфере торговли
 - в) налогообложение, кредитование, квотирование
 - г) потребители, профсоюзы, политические партии
4. Объектом государственного регулирования торговли являются:
 - а) потребители, профсоюзы, политические партии
 - б) государство, общественные организации, законодательные органы
 - в) экономические, организационные и управленческие отношения в сфере торговли
 - г) налогообложение, кредитование, квотирование
5. Стратегической целью регулирования деятельности торговой организации являются:
 - а) совершенствование правил продажи отдельных товаров
 - б) формирование информационного обеспечения участников рынка
 - в) разработка отраслевой научно-технической и кадровой политики
 - г) создание необходимых условий, при которых можно своевременно контролировать насыщение потребительского рынка и его стратегическую безопасность

Задания для самостоятельной работы:

1. В условиях рыночной экономики происходит интегрирование хозяйственной деятельности отечественных товаропроизводителей и торговых структур. Объясните: чем вызван процесс интегрирования, какое влияние оказывает этот процесс на товароснабжение торговых организаций?
2. Определить комплексный показатель качества обслуживания покупателей.
2. Укажите, какие виды отчислений осуществляют торговые организации в государственный бюджет.
3. Каким образом торговля содействует укреплению позиций на потребительском рынке отечественных товаропроизводителей?

Тематика рефератов:

1. Направления и этапы развития торговли в РФ.
2. Процессы концентрации, интеграции (горизонтальная и вертикальная) и диверсификации в российской торговле.
3. Роль торговли в жизнеобеспечении населения.
4. Торговля – как фактор, способствующий поступлению текущих денежных средств в государственный бюджет.
5. Роль торговли в содействии укреплению позиций на потребительском рынке отечественных товаропроизводителей.

Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения

Литература: О – 2; НПД – 1, 2, 3; Д – 1, 6, 9

Тесты для самопроверки:

1. Государственное регулирование торговли осуществляется:
 - а) на федеральном уровне
 - б) на уровне защиты прав потребителей
 - в) на уровне субъектов РФ
 - г) на уровне органов местного самоуправления
2. Коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия РФ, ее субъектов, а также общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов не превышает 25% - ... предприятие
3. Средняя численность персонала малых предприятий оптовой торговли не должна превышать ... человек
4. Средняя численность персонала малых предприятий розничной торговли и бытового обслуживания населения не должна превышать ... человек
5. К методам административно-правового воздействия на субъекты государственного регулирования торговли относятся:
 - а) регулирование правил продажи товаров и услуг
 - б) стимулирование экспорта
 - в) лицензирование, квотирование
 - г) обеспечение информационной среды

Задания для самостоятельной работы:

1. Покупатель приобрел в магазине «Мир техники» телевизор. При установке телевизора в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить телевизор на качественный. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня.
Как следует поступить в этой ситуации потребителю?
2. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием возврата уплаченной суммы, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека.
Кто прав в данной ситуации?
3. Покупательница решила приобрести мебель и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по ее выбору, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу.
Что делать в данной ситуации?
4. Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца порекомендовать ей крем для рук. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на французском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться.
Как Вы расцениваете данную ситуацию?
5. На примере оптовой организации назовите основные методы государственного воздействия, регулирующие ее деятельность.

Тематика рефератов:

1. Роль и задачи государственных органов в регулировании потребительского рынка.
2. Государственная поддержка малого предпринимательства в сфере торговых услуг.

3. Государственные органы, осуществляющие контроль и надзор за деятельностью торговых организаций (предприятий).
4. Методы и инструментарий государственного регулирования торговли.
5. Роль и задачи органов местного самоуправления в организации торгового обслуживания населения.

Раздел 2. Организация и управление оптовой торговой организацией
Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции

Литература: О – 1, 2; НПД – 1, 2, 3; Д – 1, 4, 10

Тесты для самопроверки:

1. Оптовая торговля – это:
 - а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
 - б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
 - в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
 - г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
2. Формы организации оптовой торговли:
 - а) биржевая и фондовая
 - б) оптовая торговля через склады и оптовые рынки
 - в) непосредственная оптовая торговля товарами и оказание посреднических услуг при купле-продаже товаров
 - г) прямая и отложенная реализация
3. Необходимость оптовой торговли определяется:
 - а) основными и дополнительными факторами
 - б) экономическими, социальными и экологическими факторами
 - в) социально-культурными, информационными и экологическими факторами
 - г) производственными, транспортными и торговыми факторами
4. Специфическая деятельность, направленная на оказание помощи покупателям в совершении покупки товаров, их доставке и использовании – это:
 - а) посреднические услуги
 - б) консультационные услуги
 - в) торговые услуги
 - г) информационные услуги
5. Установите соответствие:

1)Интегрирующая функция оптовой торговой сети	а) содействие рациональному развитию и гармонизации интересов производства и потребления продукции
2)Оценочная функция оптовой торговой сети	б) организация хозяйственных связей производителей и потребителей продукции, выбор возможностей ее сбыта
3)организующая и регулирующая функция оптовой торговой сети	в) определение уровня и выравнивание общественно необходимых затрат труда через ценообразование

Задания для самостоятельной работы:

1. Изучить организационное построение оптовой торговли, цели и задачи ее структур.
2. Выявить структуру оптовых организаций первого уровня управления – федерального значения, второго уровня управления – регионального значения.
3. Составить схему организационного построения оптовых структур первого и второго уровня.

4. Рассчитайте темпы роста данных для определения деловой активности предприятия оптовой торговли.

5. Дайте понятие оптовых торговых сетей, рассмотрите их структуру. Сформулируйте основные функции оптовых торговых сетей, определите перспективы их развития на основе действующего законодательства по торговле

Тематика рефератов:

1. Оптовые торговые организации федерального значения и их задачи в преобразовании товарных потоков.
2. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.
3. Функции оптовых торговых организаций федерального и регионального значения на потребительском рынке.
4. Независимые оптовые торговые организации (предприятия). Их роль в организации товароснабжения и выполняемые функции.
5. Независимые распределительные центры, их роль в организации товароснабжения.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» для студентов очной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Контактная работа по промежуточной атт в период экз. сессии Катгэкз	Самостоятельная работа			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация (ИК)	Контактная работа по промежуточной атт в период	Консультация перед экзаменом		формы	В семестре, час	Контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всево	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Раздел 1. Концептуальные основы управления торговлей														
Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка роль и значение в рыночной экономике	2	4		6		K/2					Лит., К., Р.	6		кейс-задачи, реферат входной контроль
Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании	2	6		8		K/1					Лит., Т., К, Р	6		тестовые задания кейс-задачи, реферат

торгового обслуживания населения													
Раздел 2. Организация и управление оптовой торговой организацией													
Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции	2	5		7		К/1					Лит., К,Р	6	кейс-задачи, реферат
Тема 4. Управление оптовыми торговыми организациями	2	4		6	ИЛ/2	К/1					Лит., К,Р	6	кейс-задачи, реферат
Тема 5. Коммерческо-посреднические структуры на рынке оптовых услуг: организация и управление их деятельностью. Роль организаторов оптового оборота	1	5		6		К/1					Лит,Т,К,Р	10	тестовые задания кейс-задачи, реферат
Раздел 3. Организация торгового процесса оптового предприятия													
Тема 6. Управление ассортиментом оптовой торговой организации	2	6		8	И.л/2						Лит., Р	6	реферат
Тема 7. Организация и управление оптовой закупкой, поставкой товаров, товародвижени	1	6		7		К/1					Лит., К., Р	6	кейс-задачи, реферат

ем и продажей (сбытом) товаров														
Тема 8. Складская сеть оптовой организации	<i>1</i>	<i>6</i>		<i>7</i>		<i>K/1</i>					<i>Лит., Т., К</i>	<i>5,75</i>		тестовые задания кейс-задачи
Итого:	14	42		56	4	8						51,75		
Зачет									0,25	-				108
Всего по дисциплине:				56					0,25			51,75		108

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» для студентов заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация (ИК)	Контактная работа по промежуточной атт в период	Консультация перед экзаменом	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии Каттэкз	формы	В семестре, час		Контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы обучения, формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Раздел 1. Концептуальные основы управления торговлей														
Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка потребительско	1	2		3		<i>K/2</i>					<i>Лит., К., Р.</i>	10		кейс-задачи, реферат входной контроль

го рынка положения, роль и значение в рыночной экономике														
Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>							<i>Лит., Т, Р</i>	<i>12</i>		тестовые задания реферат
Раздел 2. Организация и управление оптовой торговой организацией														
Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>		<i>К/1</i>					<i>Лит.,Р</i>	<i>12</i>		реферат
Тема 4. Управление оптовыми торговыми организациями	<i>2</i>	<i>2</i>		<i>4</i>	<i>ИЛ/2</i>	<i>К/1</i>					<i>Лит.,Р</i>	<i>10</i>		реферат
Тема 5. Коммерческо- посреднические структуры на рынке оптовых услуг: организация и управление их деятельностью. Роль организаторов оптового оборота	<i>1</i>	<i>1</i>		<i>2</i>							<i>Лит,Т,Р</i>	<i>12</i>		тестовые задания реферат

Раздел 3. Организация торгового процесса оптового предприятия

Тема 6. Управление ассортиментом оптовой торговой организации		<i>1</i>		<i>1</i>						<i>Лит., Р</i>	<i>10</i>		реферат
Тема 7. Организация и управление оптовой закупкой, поставкой товаров, товародвижени ем и продажей (сбытом) товаров		<i>1</i>		<i>1</i>		<i>К/1</i>				<i>Лит., Р</i>	<i>12</i>		кейс-задачи, реферат
Тема 8. Складская сеть оптовой организации		<i>1</i>		<i>1</i>		<i>К/1</i>				<i>Лит., Т.,</i>	<i>10</i>		тестовые задания кейс-задачи
Итого:	6	10		16	2	6					88		
Зачет								0,25	-			3,75	
Всего по дисциплине:				16				0,25			88	3,75	108

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы					Индивидуальная	Контактная работа	Консультация	Контактная работа по промеж	Самостоятельная работа			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы									Контактная работа по промеж	формы	В семестре, час		Контроль /СР в сессию
	лекции	практические	лаборатор	всего	в т.ч. интерактивные формы обучения,									

1	2	3	4	5	формы /часы		консультация (ИК)	по промежуточной атт в период	перед экзаменом	уточной аттестации в период экз. сессии Катгэкз	12	13	14	15
					лекции	практические занятия								
Раздел 1. Концептуальные основы управления торговлей														
Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка потребительского рынка положения, роль и значение в рыночной экономике	2	2		4							Лит., К., Р.	9		реферат входной контроль
Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения	2	2		4							Лит., Т., К, Р	9		тестовые задания реферат
Раздел 2. Организация и управление оптовой торговой организацией														
Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции	1	3		4							Лит., К,Р	9		реферат
Тема 4. Управление оптовыми торговыми организациями	1	3		4		К/1					Лит., К,Р	9		кейс-задачи, реферат

Тема 5. Коммерческо-посреднические структуры на рынке оптовых услуг: организация и управление их деятельностью. Роль организаторов оптового оборота	<i>1</i>	<i>3</i>		<i>4</i>		<i>К/1</i>					<i>Лит,Т,К,Р</i>	<i>9</i>		тестовые задания кейс-задачи, реферат
Раздел 3. Организация торгового процесса оптового предприятия														
Тема 6. Управление ассортиментом оптовой торговой организации	<i>2</i>	<i>3</i>		<i>5</i>	<i>И.л/2</i>						<i>Лит., Р</i>	<i>9</i>		реферат
Тема 7. Организация и управление оптовой закупкой, поставкой товаров, товародвижением и продажей (сбытом) товаров	<i>2</i>	<i>3</i>		<i>5</i>		<i>К/1</i>					<i>Лит., К., Р</i>	<i>9</i>		кейс-задачи, реферат
Тема 8. Складская сеть оптовой организации	<i>1</i>	<i>3</i>		<i>4</i>		<i>К/1</i>					<i>Лит., Т., К</i>	<i>8,75</i>		тестовые задания кейс-задачи
Итого:	10	24		36	2	4						71,75		
Зачет								0,25	-					
Всего по дисциплине:				36				0,25				71,75		108

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.01 Экономика

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной 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
1. К	Анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода
2. И.л.	Интерактивная лекция
3. Лит.	Работа с литературой
4. Т.	Выполнение тестовых заданий
5.Р.	Подготовка рефератов

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» разработаны в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные и методические материалы хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» представлены в разделе II «Содержание дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы включают в себя:

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

1. Задание

Под системой внутренней торговли понимается:

- а) совокупность финансовой, кредитной и налоговой политики, стимулирующей развитие торговых предприятий
- б) совокупность функциональных подразделений торгового предприятия
- в) соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары
- г) совокупность людей, объединенных общностью потребительских предпочтений, согласных на определенных условиях приобретать товары и услуги
- д) совокупность общих и специальных мер
- е) совокупность субъектов торговой деятельности, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера

2. Задание

Оптовая торговля – это:

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
- б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
- в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
- г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
- д) совокупность элементов, определяющих состояние материально-технической базы оптового предприятия
- е) применение прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара

3. Задание

Формы организации оптовой торговли:

- а) биржевая и фондовая
- б) оптовая торговля через склады и оптовые рынки
- в) непосредственная оптовая торговля товарами и оказание посреднических услуг при купле-продаже товаров
- г) прямая и отложенная реализация
- д) через прилавки
- е) через автоматы

4. Задание

Совокупность элементов, определяющих состояние материально-технической базы, применение прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара, товарооборот – это:

- а) уровень торгового обслуживания
- б) качество торгового обслуживания
- в) характеристика торгового предприятия
- г) культура торговли
- д) ассортимент оптового предприятия
- е) месторасположение оптового предприятия

5. Задание

Необходимость оптовой торговли определяется:

- а) основными и дополнительными факторами
- б) экономическими, социальными факторами
- в) информационными и экологическими факторами
- г) производственными, транспортными и торговыми факторами
- д) экологическими факторами
- е) социально-культурными факторами

6. Задание

Современные рыночные отношения в РФ регулируются:

- а) таможенным законодательством
- б) валютным законодательством
- в) государственным законодательством
- г) административным законодательством
- д) финансовым законодательством
- е) гражданским законодательством

2 Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1	Сущность и содержание управления оптово-посредническими организациями, его роль в современных условиях для организаций России.
2	Планирование на торговом предприятии. Цели и задачи деятельности оптового торгового предприятия.
3	Классификация предприятий оптовой торговли по характеру деятельности, размеру, формам собственности, месту, занимаемому на рынке, и др. признакам.
4	Оборотные средства предприятий оптовой торговли: их состав, структура, источники образования.
5	Показатели эффективности использования оборотных средств
6	Государственное регулирование деятельности торгового предприятия.
7	Виды оптового товарооборота, их особенности.
8	Ценовая стратегия предприятия оптовой торговли, ее специфика по сравнению с политикой товаропроизводителя.
9	Принципы формирования ценовой стратегии оптового торгового предприятия.
10	Торговая надбавка как основной источник доходов оптового торгового предприятия.

11	Дифференциация и расчет торговых надбавок.
12	Планирование деятельности предприятия: состав типового плана экономического развития оптового торгового предприятия.
13	Анализ и планирование оптового товарооборота оптового предприятия.
14	Информация для анализа и планирования; ее виды.
15	Закономерности развития оптового товарооборота.
16	Взаимосвязь и взаимозависимость показателей оптового товарооборота.
17	Товарные запасы в оптовой торговле – их виды, функции и назначение.
18	Нормирование товарных запасов. Расчет норм и нормативов.
19	Состав затрат в оптовой торговле. Методика анализа накладных расходов (издержек) обращения.
20	Формы и системы оплаты труда, используемые на предприятиях оптовой торговли.
21	Стимулирование работников оптового предприятия.
22	Валовой доход оптового предприятия; источники его образования; факторы, влияющие на величину валового дохода.
23	Планирование прибыли на предприятии оптовой торговли. Точка безубыточности.
24	Понятие рентабельности предприятия. Система показателей рентабельности.
25	Основные направления использования прибыли предприятия.
26	Капиталовложения: источники образования и пути повышения эффективности их использования
27	Методы оценки финансового состояния предприятия торговли. Пути его оптимизации.
28	Показатели, характеризующие финансовое состояние оптового предприятия, методика их расчета.
29	Организация перевозок продукции, роль транспортных средств в сохранности качества и количества продукции в разных видах транспорта.
30	Организация и планирование оптовых закупок продукции; их эффективность.
31	Способы и формы расчетов, их влияние на устойчивость оптового предприятия.
32	Документация, сопровождающая грузы, оформляемая при их приемке.
33	Размещение товаров на складе.
34	Условия хранения и значение хранения товаров.
35	Торговое обслуживание предприятий оптовой торговли.
36	Принципы и формы товародвижения, каналы распределения, их выбор.
37	Организация оптовой реализации и торгового обслуживания предприятий розничной торговли через оптовые рынки и распределительные центры.
38	Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли.
39	Структура аппарата предприятия и склада, функции работников.
40	Организация труда складских работников.
41	Сущность и значение материальных затрат.
42	Анализ и планирование накладных расходов.
43	Задачи и функции оптовой торговли.
44	Организация, планирование закупок и реализации продукции.
45	Анализ и планирование экономических показателей оптовых предприятий.
46	Порядок заключения договоров поставки и купли-продажи.

47	Ценообразование в оптовой торговле, формирование закупочных и оптово-отпускных цен; порядок расчетов с поставщиками.
48	Структура аппарата предприятия и склада, функции работников.
49	Финансовая устойчивость предприятия.
50	Внешнеторговый контракт. Права и обязанности сторон по внешнеторговому договору
51	Базисные условия поставки продукции и перемещения их через границу
52	Инновационный бизнес в оптовой торговле.
53	Управление товарными запасами.
54	Торговые посредники, их классификация.
55	Объединения оптовых торговых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в торговой деятельности.
56	Подходы к выбору товаров при их закупке
57	Платежеспособность и кредитоспособность предприятия
58	Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
59	Проведение переговоров и согласование условий расчетов
60	Коммерческие расчеты: способы и формы расчетов, их влияние на финансовую устойчивость оптового предприятия

Практическая часть зачета (в виде теста)

Под системой внутренней торговли понимается:

Совокупность финансовой, кредитной и налоговой политики, стимулирующей развитие торговых предприятий

Совокупность функциональных подразделений торгового предприятия

Соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары

Совокупность людей, объединенных общностью потребительских предпочтений, согласных на определенных условиях приобретать товары и услуги

Совокупность общих и специальных мер

Совокупность субъектов торговой деятельности, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера

Оптовая торговля – это:

Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием

Процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров

Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

Сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами

Совокупность элементов, определяющих состояние материально-технической базы оптового предприятия

Применение прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара

Формы организации оптовой торговли:

Биржевая и фондовая

Оптовая торговля через склады и оптовые рынки

Непосредственная оптовая торговля товарами и оказание посреднических услуг при купле-продаже товаров

Прямая и отложенная реализация

Через прилавки

Через автоматы

Совокупность элементов, определяющих состояние материально-технической базы, применение прогрессивных методов продажи, полноты и устойчивости ассортимента, затрат времени на покупку товара, товарооборот – это:

- Уровень торгового обслуживания
- Качество торгового обслуживания
- Характеристика торгового предприятия
- Культура торговли
- Ассортимент оптового предприятия
- Месторасположение оптового предприятия

Необходимость оптовой торговли определяется:

- Основными и дополнительными факторами
- Экономическими, социальными факторами
- Информационными и экологическими факторами
- Производственными, транспортными и торговыми факторами
- Экологическими факторами
- Социально-культурными факторами

Современные рыночные отношения в РФ регулируются:

- Таможенным законодательством
- Валютным законодательством
- Государственным законодательством
- Административным законодательством
- Финансовым законодательством
- Гражданским законодательством

Государственное регулирование торговли осуществляется с помощью:

- Правовых, финансово-экономических методов
- Прямых, косвенных методов
- Социальных, экологических методов
- Налоговых, финансовых методов
- Экологических норм
- Социально-правовых норм

Объектом государственного регулирования является:

- Все отрасли и подразделения производства, товарный, фондовый, валютный рынки, ценообразование, денежное обращение и предприятия независимо от формы собственности и хозяйствования
- Государственные предприятия и организации
- Неэффективные и финансово неблагополучные предприятия
- Население, ресурсы и предприятия
- Потребители, профсоюзы, политические партии
- Общественные и законодательные органы

Субъектом государственного регулирования торговли являются:

- Все отрасли и подразделения производства
- Экономические, организационные и управленческие отношения в сфере торговли
- Налогообложение, кредитование, квотирование
- Потребители, профсоюзы, политические партии
- Государство, общественные организации, законодательные органы
- Товарный, фондовый и валютный рынки

Объектом государственного регулирования торговли являются:
Потребители, профсоюзы, политические партии
Государство, общественные организации, законодательные органы
Оптовый оборот посреднических структур
Типовое и видовое разнообразие оптовых структур
Экономические, организационные и управленческие отношения в сфере торговли

Оптовые структуры общенационального уровня обеспечивают:
Оптовый оборот крупных партий товаров по всей территории РФ
Товарами закупочно-сбытовые оптовые предприятия
Оптовый оборот посреднических структур
Типовое и видовое разнообразие оптовых структур
Экономические и управленческие отношения в сфере торговли
Фондовый и валютный рынки

Оптовые структуры регионального уровня обеспечивают:
Оптовый оборот крупных партий товаров
Типовое разнообразие оптовых структур на федеральном уровне
Типовое и видовое разнообразие оптовых структур на федеральном уровне
Оптовый оборот посреднических оптовых структур
Товарами предприятия торговли в зоне своей деятельности
Видовое разнообразие оптовых структур на федеральном уровне

Типы оптовых структур:
Общенациональные и региональные
Коммерческие
Общенациональные
Региональные и районные
Государственные
Федеральные

Определение уровня и выравнивание общественно необходимых затрат труда через ценообразование - ... функция оптовой торговой сети
оценочная

Организация хозяйственных связей производителей и потребителей продукции, выбор возможностей ее сбыта - ... функция оптовой торговли
интегрирующая

Типы оптовых посредников:
= Дистрибьюторы, агенты, комиссионеры
Специализированные, неспециализированные
= Брокеры, маклеры, независимые оптовые предприятия
Централизованные, децентрализованные
Транзитные склады
Товарная биржа

В зависимости от выполняемых функций и предоставляемых услуг выделяют следующих оптовых посредников:
Министерства, объединения, концерны
Универсальных оптовых посредников
Специализированных оптовых посредников

Зависимых посредников
Централизованных
Децентрализованных

В зависимости от подчиненности оптовые посредники могут быть:

Независимые
Нормально-независимые
Смешанные
Коммерческие
Государственные
Зависимые

Типы оптовых посредников:

Специализированные, неспециализированные
Брокеры, маклеры, независимые оптовые предприятия
Дистрибьюторы, агенты, комиссионеры
Централизованные, децентрализованные
Коммерческие
Государственные

В зависимости от товарной специализации оптовые посредники могут быть в виде:

Коллективных
Частных
Государственных
Специализированных на продаже отдельных групп товаров
С универсальным ассортиментом
Коммерческих

Дистрибьютор – это:

Зарегистрированный посредник
Член фондовой биржи
Крупная независимая посредническая фирма
Частное лицо
Член товарной биржи
Дилер

Брокер – это:

Член фондовой биржи
Аккредитованный посредник
Крупная независимая посредническая фирма
Частное лицо
Член товарной биржи
Дилер

Виды коммерческо-посреднических структур:

Торговые дома
Выставки-продажи
Комиссионеры и коммивояжеры
Акционерные общества
Агенты и брокеры
Дилеры и маклеры

Различают следующие виды организаторов оптового товарооборота:

Оптовые базы, оптовые склады, дистрибьюторы
Агенты, коммивояжеры, разъездные товароведы
Товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи, ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки
Специализированные, посреднические, транзитно-перевалочные
Государственные
Индивидуальные

Представляет интересы продавцов или покупателей на постоянной основе, не обладая правом собственности на продаваемые товары:

Агент
Брокер
Дилер
Дистрибьютор
Коммивояжер
Разъездной товаровед

Совокупность товаров, предлагаемых торговым предприятиям к продаже - ...

Какие различают виды ассортимента:

Производственный
Полный
Сокращенный
Торговый
Продовольственный
Индивидуальный

Номенклатура товаров, выпускаемых промышленными, сельскохозяйственными предприятиями и др. изготовителями - ...

Ассортиментная группа, включающая товары, призванные обеспечить будущие доходы предприятия - ...

Группа товаров, имеющая высокий темп роста и приносящая много прибыли - ...

Оптовое предприятие «Искра» реализует товары с низкой оборачиваемостью, которые невозможно получать по мере необходимости. Товар заказывается, когда он требуется и сразу вывозится со склада поставщиков. Какой метод закупок наиболее целесообразно использовать в данной ситуации:

Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям
Закупка товаров с немедленной сдачей
Регулярные закупки мелкими партиями
Закупка товаров одной партией
Индивидуальные закупки
Сокращенные закупки

По каким признакам классифицируют поставщиков:

По регулированию участия в ярмарках
По прямым
По косвенным
По функциональному
По форме собственности

По территориальному

Критерии оценки поставщиков:

Основные, вспомогательные

Прямые

Горизонтальные

Смешанные

Косвенные

Вертикальные

К основным критериям оценки поставщиков относятся:

- а) имидж поставщика
- б) цена закупаемого товара
- в) длительные партнерские отношения
- г) качество закупаемого товара
- д) деловая репутация
- е) договорные отношения

К вспомогательным критериям оценки поставщиков относятся:

Имидж поставщика

Цена закупаемого товара

Длительные партнерские отношения

Качество закупаемого товара

Деловая репутация

Договорные отношения

По особенностям технологического устройства различаются склады:

Открытые

Полузакрытые

Закрытые

Общего пользования

Многоэтажные

Одноэтажные

Потребность в складских помещениях рассчитывается как произведение норматива складской площади на:

Товарный запас, подлежащий хранению

Годовой складской товарооборот

Коэффициент неравномерности образования товарных запасов

Высоту складских помещений

Коэффициент механизации

Коэффициент автоматизации

Структурное подразделение, назначением которого является хранение и переработка товарных запасов в специально обособленном помещении – это:

Товарный склад

Розничный магазин

Оптовая база

Подсобное помещение

Товарная биржа

Торговый дом

По организационным формам управления различаются склады:

Индивидуального пользования
Совместного пользования
Общего пользования
Распределительные
Многоэтажные
Одноэтажные

По месту расположения различаются склады:

Транзитные
Перевалочные
С рельсовыми путями и не имеющих подъездных путей
Подсортировочные
Распределительные
В районах производства и в районах потребления

Основные современные тенденции развития потребительского рынка – это ...
Углубление сегментации рынка внутри отдельных товарных групп и дифференциация потребительского спроса
Повышение требований потребителей к качеству товаров и услуг увеличение объема продаж потребительских товаров
Увеличение размеров розничной торговой сети и перечня оказываемых услуг

К числу требований, предъявляемых к целям управления, не относятся:

Достижимость и реалистичность
Оперативность и альтернативность
Конкретность и измеримость
Согласованность и непротиворечивость

Управление на основе экстраполяции эффективно в условиях:

Отсутствия релевантной информации
Стабильности внешней среды
Стратегических неожиданностей
Насыщения рынка товарами и услугами

Поставщик фирмы как фактор внешней среды относится:

К экономическим факторам
К среде косвенного воздействия
К среде прямого воздействия
К среде переменного воздействия

Конкурентные отношения в торговле характеризуются следующими факторами:

Прямые и косвенные
Вид, форма и тип конкурентной борьбы
Конкурентные преимущества и ограничения
Потребители, поставщики, государственные органы

Видовая конкуренция в торговле характеризует:

Конкурентные отношения между предприятиями различного ассортиментного профиля
Конкурентные отношения между предприятиями, реализующими товары одного функционального назначения
Конкурентные отношения между предприятиями жилой зоны и общегородского значения
Конкурентные отношения внутри данной отрасли

Конкурентные отношения между магазинами, зоны обслуживания которых пересекаются, формируют:

- Соревновательную конкуренцию
- Косвенную конкуренцию
- Прямую конкуренцию
- Коммерческую конкуренцию

На формирование ценовых конкурентных преимуществ предприятия торговли в первую очередь влияют следующие факторы:

- Рациональное использование ресурсов и эффективный менеджмент
- Соотношение между спросом и предложением
- Вид, форма, тип конкурентной борьбы
- Внешняя и внутренняя среда организации

Основными факторами, определяющими конкурентоспособность предприятия торговли, являются:

- Объем и ассортимент товаров и услуг
- Удобство территориального размещения и режим работы предприятия
- Конкуренция, конкурентные преимущества и стратегия предприятия
- Тактика, политика и стратегия предприятия

Форма конкуренции в торговле характеризует:

- Способы воздействия предприятий торговли на потенциальных потребителей
- Конкурентные отношения предприятий в зависимости от зоны размещения – городского значения и жилой застройки
- Взаимоотношения предприятий торговли с поставщиками товаров
- Конкурентные отношения предприятий в зависимости от ассортимента реализуемых товаров и услуг

Модель пяти сил конкуренции М. Портера включает следующие факторы:

- Появление новых конкурентов, товаров-заменителей, влияние поставщиков, потребителей, конкуренция внутри отрасли
- Влияние поставщиков, потребителей, партнеров, государства и общественных организаций
- Появление новых конкурентов внутри и вне отрасли, влияние поставщиков, потребителей, международные факторы
- Влияние конкурентов, поставщиков, потребителей, государственных и общественных организаций

Специфическая деятельность, направленная на оказание помощи покупателям в совершении покупки товаров, их доставке и использовании – это:

- Посреднические услуги
- Консультационные услуги
- Торговые услуги
- Информационные услуги
- Транспортные услуги
- Экспедиционные услуги

Достижения развития отрасли, качество и культура обслуживания покупателей - ...
торговли
культура

Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием – ... торговля

Совокупность субъектов торговой деятельности, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера – система ... торговли

Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров - ...

Стратегической целью регулирования деятельности торговой организации являются:

Совершенствование правил продажи промышленных товаров

Формирование информационного обеспечения участников рынка

Разработка отраслевой научно-технической политики

Создание необходимых условий, при которых можно своевременно контролировать насыщение потребительского рынка и его стратегическую безопасность

Разработка отраслевой кадровой политики

Совершенствование правил продажи продовольственных товаров

Механизм регулирования внутренней торговли предусматривает применение системы методов регулирования:

Масштабного воздействия

Прямого воздействия

Точечного воздействия

Косвенного воздействия

Горизонтального воздействия

Вертикального воздействия

К прямым методам регулирования внутренней торговли относятся:

Финансовые методы

Экологические методы

Социальные методы

Экономические методы

Методы административно-правового воздействия

Налоговые методы

Коммерческая организация, в уставном капитале которой доля участия РФ, ее субъектов, а также общественных и религиозных организаций, благотворительных фондов не превышает 25% - ... предприятие

Определение уровня и выравнивание общественно необходимых затрат труда через ценообразование – ... функция оптовой торговли

= оценочная

Группу оптовых предприятий регионального уровня составляют:

Транзитные склады

Оптовые предприятия перерабатывающей промышленности

Сбытовые подразделения местных промышленных предприятий

Распределительные центры

Оптовые базы

Независимые оптовые структуры

На каких уровнях рассматриваются функции оптовой торговой сети:

На высшем и низшем уровнях

На экономическом и социальном уровнях

На макро- и микроуровне

На внутреннем и международном уровнях

На экологическом уровне

На финансовом уровне

На макроуровне выделяют следующие функции оптовой торговой сети:

Сбытовая, логистическая

Финансово-экономическая

Кредитования, консультационная

Хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания

Социально-экологическая

Интегрирующая, оценочная, организующая

К независимым оптовым организациям относятся:

Оптовики

Организаторы

Оптовые предприятия перерабатывающей промышленности

Торговые дома

Профсоюзы

Посредники

По принадлежности оптовые посредники могут быть в виде:

Министерств, объединений, концернов

Универсальных

Специализированных

Торговых баз

Государственных

Коммерческих

Типы оптовых посредников:

Дистрибьюторы, агенты, комиссионеры

Специализированные

Брокеры, маклеры, независимые оптовые предприятия

Централизованные,

Неспециализированные

Децентрализованные

По форме собственности оптовые посредники могут быть в виде:

Государственных

Специализированных

Коллективных

Частных

Индивидуальных

Смешанных

По месту и роли в процессе товародвижения оптовые посредники могут быть в виде:

Независимых

Оптово-сбытовых баз

Торгово-закупочных баз

Государственно-регулируемых

Региональных
Транзитных

Оптовики с полным набором торгово-посреднических услуг: хранение товарных запасов, кредитование, доставка товара, оказание содействия в области управления - ... оптовые предприятия
независимые

Склад, с которого идут отгрузки на другие склады компании без осуществления с них непосредственной торговли - ... центр

Посредник в торговых сделках купли-продажи товаров, ценных бумаг, валют, член товарной или фондовой биржи, действующий от собственного имени и за собственный счет - ...

Регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг - ...
Специально организованный, периодически действующий в определенных системах рынок, на котором путем публичных торгов продаются предварительно осмотренные покупателем товары, переходящие в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену - ...

Представляет интересы продавцов или покупателей на постоянной основе, не обладая правом собственности на продаваемые товары - ...

Рынок, собирающийся в одном и том же месте в определенное время года и установленный срок - ...

Формирование ассортимента:

Реализация товаров через розничную торговую сеть
Перечень товаров выпускаемых промышленными и другими изготовителями
Минимальное количество разновидностей товаров
Процесс подбора групп, видов и разновидностей товаров в соответствии со спросом населения с целью более его удовлетворения
Предварительно осмотренные покупателем товары, переходящие в его собственность
Процесс определения программы действий по формированию ассортимента

Общие факторы формирования ассортимента:

Покупательский спрос, производство товаров
Размер оптового предприятия
Численность и состав населения
Транспортные условия
Техническая оснащенность оптового предприятия
Наличие розничных предприятий в зоне деятельности

Специфические факторы формирования ассортимента

Покупательский спрос
Размер оптового предприятия, его техническая оснащенность
Численность и состав населения
Транспортные условия, наличие розничных предприятий в зоне деятельности
Производство товаров
Государственное регулирование торговли

Процесс определения программы действий по формированию ассортимента, основанной на анализе рынка и всех видов ресурсов организации – это ... ассортимента планирование

Совокупность товаров, предлагаемых торговым предприятиям к продаже - ... ассортимент

Перед менеджером отдела закупок стоят задачи: ускорить оборачиваемость капитала; достичь экономию площади складских помещений; сократить затраты на документирование поставки. Какой метод закупки целесообразно выбрать для решения этих задач:

Закупки товара одной партией

Индивидуальные закупки

Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям

Получение товара по мере необходимости

Закупки через разъездных товароведов

Регулярные закупки мелкими партиями

Методы поставок

Личная отборка

По мере необходимости

Телефонные оперативные заявки

Через разъездных товароведов

Индивидуальные поставки

Регулярные поставки

Централизация товароснабжения предполагает:

Организацию товароснабжения силами и средствами поставщиков

Организацию завоза товаров в соответствии с заданиями

Внедрение наиболее прогрессивных технологических решений на всем пути движения товаров

Минимальные расходы на транспортировку

Высокую оборачиваемость товаров

Низкую оборачиваемость товаров

Перемещение товаров от мест производства к непосредственному потребителю – это:

Поставка

Канал распределения

Товароснабжение

Товарооборачиваемость

Товародвижение

Доставка

Оптовое предприятие «Искра» реализует товары с низкой оборачиваемостью, которые невозможно получать по мере необходимости. Товар заказывается, когда он требуется и сразу вывозится со склада поставщиков. Какой метод закупок наиболее целесообразно использовать в данной ситуации:

Ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям

Закупка товаров с немедленной сдачей

Регулярные закупки мелкими партиями

Регулярные закупки большими партиями

Личные закупки

Индивидуальные закупки

Определите потребность в складской площади для штабельного хранения, если известно, что: годовой объем складского оборота – 100 млн. руб.; товарный запас – 7 дней; средняя стоимость одного вагона – 1 млн. руб.; коэффициент неравномерности – 1,3; высота укладки – 2 м.

15,5 м²

40 м²

20 м²

80 м²

105 м²

62,5 м²

По ассортиментному профилю различаются склады:

Продовольственных товаров

Универсальные и специализированные

Сезонных товаров

Специальные

Промышленных товаров

Скоропортящихся товаров

Определите потребность в складской площади для стеллажного хранения, если известно, что: годовой объем складского оборота – 100 млн. руб.; товарный запас – 7 дней; средняя стоимость одного вагона – 1 млн. руб.; коэффициент неравномерности – 1,3; высота укладки – 2 м.

15,5 м²

40 м²

20 м²

80 м²

100 м²

62,5 м²

По режиму хранения и техническому устройству различают склады:

Открытые и закрытые

Индивидуального и общего пользования

Общетоварные и специализированные

Универсальные и смешанные

Многоэтажные

Одноэтажные

Определите уровень механизированных работ, если величина механизированного грузопотока составляет 1000 т при двух перевалках, а величина грузопотока, перерабатываемого вручную, составляет 500 т также при двух перевалках.

56%

20%

40%

66%

60%

26%

3. Тематика курсовых работ

Курсовая работа по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» учебным планом не предусмотрена.

4. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Тематика рефератов:

Тема 1 « Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка»

1. Организация и развитие торговли в зарубежных странах.
2. Торговля в системе распределения общественного продукта.
3. Инфраструктура внутренней торговли и ее составляющие.
4. Мировой опыт развития внутренней торговли в экономически развитых странах.
5. Направления и этапы развития торговли в РФ.
6. Процессы концентрации, интеграции (горизонтальная и вертикальная) и диверсификации в российской торговле.
7. Роль торговли в жизнеобеспечении населения.
8. Торговля – как фактор, способствующий поступлению текущих денежных средств в государственный бюджет.
9. Роль торговли в содействии укреплению позиций на потребительском рынке отечественных товаропроизводителей.

Тесты для контроля знаний:

1. Установите правильную последовательность этапов управления оптовой закупкой товаров:
 - а) организация и изучение источников поступления и поставщиков
 - б) изучение и прогнозирование покупательского спроса
 - в) организация и технология закупок
 - г) организация учета и контроль за оптовыми покупками
2. По каким признакам классифицируют поставщиков:
 - а) по регулированию участия в ярмарках
 - б) по функциональному
 - в) по территориальному
 - г) по форме собственности
3. Критерии оценки поставщиков:
 - а) основные, вспомогательные
 - б) прямые, косвенные
 - в) горизонтальные, вертикальные
 - г) смешанные
4. К основным критериям оценки поставщиков относятся:
 - а) имидж поставщика
 - б) цена закупаемого товара
 - в) длительные партнерские отношения
 - г) качество закупаемого товара
5. К вспомогательным критериям оценки поставщиков относятся:
 - а) имидж поставщика
 - б) цена закупаемого товара
 - в) длительные партнерские отношения
 - г) качество закупаемого товара
6. Перед менеджером отдела закупок стоят задачи: ускорить оборачиваемость капитала; достичь экономию площади складских помещений; сократить затраты на документирование поставки. Какой метод закупки целесообразно выбрать для решения этих задач:
 - а) закупки товара одной партией
 - б) регулярные закупки мелкими партиями
 - в) ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям
 - г) получение товара по мере необходимости

Пример ситуационной кейс-задачи:

На основании исходных данных, представленных в таблице осуществить выбор поставщика продовольственных товаров для оптового торгового предприятия методом экспертных оценок. Коэффициент значимости факторов определить методом прямой бальной оценки. Шкалу оценки выбрать самостоятельно. Объяснить полученные результаты. Оптовое предприятие находится в г. Краснодар.

Таблица - Условия поставки товаров разными поставщиками

Показатели	Поставщики			
	1	2	3	4
<i>I. Основные</i>				
1. Отпускная цена	100	90	92	85
2. Качество	Высокое	Высокое	Выше среднего	Среднее
3. Количество (предлагаемое)	Любое	В 2 раза больше ожидаемого объема реализации	Несколько меньше ожидаемого объема реализации	В пределах ожидаемого объема реализации
4. Размер партии	Произвольный	Произвольный	Фиксированный	Фиксированный
5. Ассортимент	Широкий	Широкий, но с обязательным минимальным перечнем	Достаточный	Узкий
6. Сроки и условия поставки	В течение 3-х дней после оплаты	В течение месяца после заключения договора	В течение недели после оплаты	В течение 7 дней после предоплаты
7. Условия платежа	Предоплата 100%	По факту	Предоплата 50%	Предоплата 20%
8. Местоположение поставщика	г. Москва	г. Майкоп	Прибалтика	Украина
9. Транспортные условия	Самовывоз	По желанию покупателя	Доставка на склад покупателя	Самовывоз
10. Скидки	Скидки при закупке большой партии, не менее 1-го ж/д контейнера	Прогрессивная шкала скидок в зависимости от величины партии закупки	Прогрессивная шкала скидок в зависимости от величины партии закупки и транспортных условий	Нет
<i>II. Дополнительные</i>				
1. Общая репутация поставщика	Все прежние договоры выполнялись в срок	Были задержки поставки на несколько дней	Ранее с этим поставщиком не работали	Все прежние договоры выполнялись в срок
2. Финансовая стабильность поставщика	Существует некоторое сомнение относительно финансовой стабильности	Устойчивая	Неизвестно	Неизвестно
3. Гибкость приспособления к нуждам покупателя, готовность изменить:				
ассортимент	-	+	-	-

Поставки	-	-	-	+
оформление и упаковку	-	-	+	-

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» 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 «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» представлена в таблице:

Вид учебных занятий, работ	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.
Работа с литературными источниками	При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги. Важно помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил. Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления. Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь

	строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем.
Тестирование	Проверка знаний студента по пройденному материалу. Вопросы в тесте могут быть закрытые (когда необходимо выбрать один или несколько правильных ответов из предложенного перечня), открытые (когда необходимо вписать самостоятельно правильный ответ), или задачи.
Реферат	Письменный доклад или выступление по выбранной теме. Отличительной особенностью данного вида работ является сбор информации из нескольких источников и чётко структурированный на выходе материал.
Кейс-задания	Техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ 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, зачет)	40
Итого	100

Текущий контроль

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре очной, очно-заочной формы обучения

Расчет баллов по результатам текущего контроля в 1 семестре представлен в таблице 8.2:

Таблица 8.2

Форма	Наименование раздела (темы),	Форма проведения	Количество
-------	------------------------------	------------------	------------

контроля	выносимых на контроль	контроля	баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Роль внутренней торговли в формировании потребительского рынка	кейс-задачи, реферат	2
	Тема 2. Роль государства и органов местного самоуправления в регулировании торгового обслуживания населения	тестовые задания кейс-задачи, реферат	2
	Тема 3. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Тестирование, кейс-задачи	2
	Тема 4. Управление оптовыми торговыми организациями	Тестирование,	2
	Тема 5. Коммерческо-посреднические структуры на рынке оптовых услуг: организация и управление их деятельностью. Роль организаторов оптового оборота	Тестирование кейс-задачи	2
	Тема 6. Управление ассортиментом оптовой торговой организации	Тестирование, эссе, анализ деловой ситуации	2
	Тема 7. Организация и управление оптовой закупкой, поставкой товаров, товародвижением и продажей (сбытом) товаров	кейс-задачи, реферат	2
	Тема 8. Складская сеть оптовой организации	тестовые задания кейс-задачи	2
	Всего		16

Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа по дисциплине «Экономика и управление оптово-посредническими организациями» учебным планом не предусмотрена.

Критерии оценки практических (семинарских) занятий

реферат - 2 балла:

2 балла - выставляется студенту, если тема раскрыта полностью; выделена ключевая проблема; грамотный стиль изложения; выводы содержат оригинальные суждения;

1 балл - выставляется студенту, если тема раскрыта не полностью; проблема раскрыта на теоретическом уровне; выводы представлены без решения проблемы;

0,5 балла - выставляется студенту, если тема раскрыта частично; даны определения понятий, но смысл передан не точно; выводы носят теоретический характер.

Тестирование- 2 балла:

2 балла - выставляется студенту, если он правильно выполнил от 100% до 90% заданий;

1 балл - выставляется студенту, если он правильно выполнил от 89% до 70% заданий;

0,5 балла - выставляется студенту, если он правильно выполнил от 69% до 50% заданий.

8.3.4 Критерии оценки интерактивных занятий

Анализ деловой ситуации - 2 балла:

2 балла - выставляется студенту, если правильные ответы даны на 100% -90% поставленных вопросов;

1 балл - выставляется студенту, если правильные ответы даны на 89% - 70% поставленных вопросов;

0,5 балла - выставляется студенту, если правильные ответы даны на 69% - 50% поставленных вопросов.

8.4 Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 8.4

Таблица 8.4

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Написание статьи, выступление с докладом на конференции	10
Итого	20

«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 обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Таблица 8.5

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»	ОПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: способы сбора исходных данных, методы анализа и обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; состав данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; источники исходных данных для расчета экономических показателей; формы представления результатов обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: собирать, обрабатывать и анализировать данные для управления оптово-посредническими организациями; формировать исходную базу данных для управления оптово-посредническими организациями; наглядно представлять результаты исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками сбора, обработки и анализа данных для управления оптово-посредническими организациями; формирования исходной базы</p>

			данных для управления оптово-посредническими организациями; представления результатов исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями
		ПК-1	<p>Знает верно и в полном объеме: основные требования к формированию информационной базы управления оптово-посредническими организациями; основные показатели производственно-хозяйственной деятельности оптово-посреднических организаций; типовые методики сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета показателей экономической деятельности оптово-посреднических организаций</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками поиска необходимой информации, сбора и анализа для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p>
		ПК-8	<p>Знает верно и в полном объеме: современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: использовать современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками использования современных технических средств и информационных технологий для управления оптово-посредническими организациями</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: способы сбора исходных данных, методы анализа и обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; состав данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; источники исходных данных для расчета экономических показателей; формы представления результатов обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: собирать, обрабатывать и анализировать</p>

		<p>данные для управления оптово-посредническими организациями; формировать исходную базу данных для управления оптово-посредническими организациями; наглядно представлять результаты исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владеет с незначительными замечаниями: навыками сбора, обработки и анализа данных для управления оптово-посредническими организациями; формирования исходной базы данных для управления оптово-посредническими организациями; представления результатов исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p>
	ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные требования к формированию информационной базы управления оптово-посредническими организациями; основные показатели производственно-хозяйственной деятельности оптово-посреднических организаций; типовые методики сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета показателей экономической деятельности оптово-посреднических организаций</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками поиска необходимой информации, сбора и анализа для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p>
	ПК-8	<p>Знает с незначительными замечаниями: современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: использовать современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками использования современных технических средств и</p>

			информационных технологий для управления оптово-посредническими организациями
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: способы сбора исходных данных, методы анализа и обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; состав данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; источники исходных данных для расчета экономических показателей; формы представления результатов обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: собирать, обрабатывать и анализировать данные для управления оптово-посредническими организациями; формировать исходную базу данных для управления оптово-посредническими организациями; наглядно представлять результаты исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: навыками сбора, обработки и анализа данных для управления оптово-посредническими организациями; формирования исходной базы данных для управления оптово-посредническими организациями; представления результатов исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p>
		ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные требования к формированию информационной базы управления оптово-посредническими организациями; основные показатели производственно-хозяйственной деятельности оптово-посреднических организаций; типовые методики сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета показателей экономической деятельности оптово-посреднических организаций</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: навыками поиска необходимой информации, сбора и анализа для расчета экономических и социально-экономических показателей,</p>

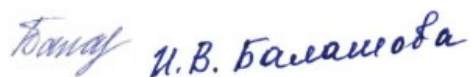
			характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций
		ПК-8	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Не умеет на базовом уровне: использовать современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками использования современных технических средств и информационных технологий для управления оптово-посредническими организациями</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: способы сбора исходных данных, методы анализа и обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; состав данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями; источники исходных данных для расчета экономических показателей; формы представления результатов обработки данных, необходимых для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Не умеет на базовом уровне: собирать, обрабатывать и анализировать данные для управления оптово-посредническими организациями; формировать исходную базу данных для управления оптово-посредническими организациями; наглядно представлять результаты исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками сбора, обработки и анализа данных для управления оптово-посредническими организациями; формирования исходной базы данных для управления оптово-посредническими организациями; представления результатов исследования с применением таблиц и графиков для управления оптово-посредническими организациями</p>
		ПК-1	<p>Не знает на базовом уровне: основные требования к формированию информационной базы управления оптово-посредническими организациями; основные показатели производственно-хозяйственной деятельности оптово-посреднических организаций; типовые методики сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета показателей</p>

			<p>экономической деятельности оптово-посреднических организаций</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять поиск необходимой информации, её сбор и анализ для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками поиска необходимой информации, сбора и анализа для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность оптово-посреднических организаций</p>
		ПК-8	<p>Не знает на базовом уровне: современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Не умеет на базовом уровне: использовать современные технические средства и информационные технологии для управления оптово-посредническими организациями</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками использования современных технических средств и информационных технологий для управления оптово-посредническими организациями</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа дисциплины с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры экономики и управления протокол № 7 от 27.02.2020 г.

Заведующий кафедрой

 И.В. Балашова

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

Председатель



Т.Л. Авагян

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

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Экономика и управление оптово-посредническими организациями»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра экономики и управления

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы экономика предприятий и организаций

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.	Управление снабжением и сбытом организации: Учебное пособие / Г.Д Антонов, О.П Иванова , В.М Тумин	М.: ИНФРА-М, 2018. - 286 с.-(Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-100881-2. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=301996	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2.	Экономика и управление на предприятии : учебник для бакалавров / А. П. Агарков, Р. С. Голов, В. Ю. Теплышев ; под ред. д.э.н., проф. А. П. Агаркова, д.э.н., проф. Р. С. Голова.	Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 398 с. - ISBN 978-5-394-03492-3. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358456	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3.	Баскакова, О. В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко.	- Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 372 с. - ISBN 978-5-394-01688-2. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358541	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Итого		3	x		x	x	1,0
Дополнительная литература							

1.	Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография/Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов и др.	М: ИД «Форум» ИНФРА-М, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-8199-0873-0 Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=1010774	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2.	Финансы и торговля в воспроизводственном процессе: монография / А.С. Нешиной	М.: ИТК «Дашков и К», 2017. — 560 с- ISBN 978-5-100859-1 Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=450879	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3.	Экономика предприятия: учебное пособие/В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн	М.: ИНФРА-М, 2017. — 133 с.- (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-105076-7. Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=560886	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Итого		3					1,0
Всего		6	x		x	x	1,0

Преподаватель



Т.Е. Кравченко

Зав. кафедрой



И.В. Балашова

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь



Н.И. Криво