


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:19:55

Уникальный программный ключ: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
798bda6555f1710bd17e9070c31fdc1b6a6ac5a1ff10c8e5196
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования



«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

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

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



Кафедра торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО МОДУЛЯ
для студентов приема 2020 г.**

Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль) программы
«Коммерция»**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рабочая программа учебного модуля Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» нацелена на формирование компетенций бакалавров направления подготовки Торговое дело, подготовки студентов к профессиональной организационно-управленческой, экономической деятельности, приобретение знаний, умений и навыков по управлению и решению отраслевых задач, связанных с применением торгово-технологического оборудования в процессе товародвижения и связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности.

Рабочая программа учебного модуля составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования

Рабочая программа учебного модуля утверждена на заседании *кафедры торговли и общественного питания № 8* от «28» марта 2019 г.

Зав. КТП, к.э.н., доцент  С.Н. Диянова

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу учебного модуля Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» рекомендованы к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 №8.

И.о. заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

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

Председатель  Г.Л. Авагян

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

Председатель  А.В. Петровская

2. Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу учебного модуля Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» рекомендованы к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу учебного модуля Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 28.02.2023 №7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 23.03.2023 №5.

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 27.04.2023 №13.

Председатель  А.В. Петровская

4. Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу учебного модуля Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения» рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 18.03.2024 №8.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 26.03.2024 № 6

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 28.03.2024 № 9

Председатель



А.В. Петровская

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель учебного модуля

Целью учебного модуля является подготовка студентов к профессиональной организационно-управленческой, экономической деятельности, приобретение знаний, умений и навыков по управлению и решению отраслевых задач, связанных с применением торгово-технологического оборудования в процессе товародвижения и связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности, а также формирование необходимых компетенций в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «Торговое дело».

1.2 Задачи учебного модуля

Задачами учебного модуля являются:

- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками, структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок, рациональный подбор, монтаж и безопасная эксплуатация торгово-технологического оборудования
- изучить основные бизнес-процессы поставок и рынок современного оборудования;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;
- приобретение теоретических и практических знаний о технической оснащенности предприятий торговли.

1.3 Место учебного модуля в структуре ОПОП (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Учебный модуль *Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»* относится к вариативной части учебного плана и включает в себя учебные дисциплины: «Управление поставками» и «Оборудование в торговле»

1.4 Объем учебного модуля и виды учебной работы

Показатели объема учебного модуля	Всего часов по формам обучения		
	очная	заочная	Очно-заочная
Объем модуля в зачетных единицах	6 ЗЕТ		
Объем модуля в часах	216		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контакт. часы), всего:	98,5	28,5	68,5
1. Аудиторная работа (ауд.), всего:	98	28	68
в том числе:			
• лекции	28 (8)	12 (4)	24 (8)
• лабораторные занятия			
• практические занятия	70 (16)	16 (8)	44 (12)
3. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,5	0,5	0,5
5. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-
6. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэкз)	-	-	-

Самостоятельная работа, всего:	117,5	187,5	147,5
в том числе:			
• самостоятельная работа в семестре (СР)	117,5	180	147,5
• самостоятельная работа в семестре (КР)	-	-	-
• самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)		7,5	-

Учебный модуль *Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»* основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Организация бизнеса в торговле», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий».

1.5 Требования к результатам освоения учебного модуля

В результате освоения учебного модуля *Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»* должны быть сформированы следующие компетенции:

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов;

В результате освоения компетенции **ОПК-3** студент должен:

- 1. Знать:** требования действующего законодательства и нормативных документов
- 2. Уметь:** пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности.
- 3. Владеть:** знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов.

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

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

- 1. Знать:** критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения.
- 2. Уметь:** выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение.
- 3. Владеть:** навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения.

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

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

- 1. Знать:** содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров
- 2. Уметь:** организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг
- 3. Владеть:** методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров

ПК-8 – готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

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

- 1. Знать:** организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания
- 2. Уметь:** проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания
- 3. Владеть:** методикой оценки уровня качества торгового обслуживания

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (в т.ч. контроль самостоятельной работы) осуществляется в процессе освоения дисциплин учебного модуля лектором и преподавателем, ведущим практические занятия, в соответствии с календарно-тематическим планом.

Промежуточная аттестация в соответствии с учебным планом:

Управление поставками - зачет

Оборудование в торговле - зачет

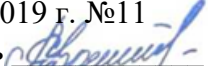
Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплин модуля «Технико-технологические аспекты товародвижения» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения учебного модуля *Б1.В.ДВ.05.02 Модуль «Технико-технологические аспекты товародвижения»* осуществляется в соответствии с разделом VIII рабочих программ учебных дисциплин, входящих в данный учебный модуль.



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

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» мая 2019 г. №11
Председатель  - Г.Л. Авагян



Кафедра Торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 года**

Б1.В.ДВ.05.02.01 УПРАВЛЕНИЕ ПОСТАВКАМИ

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль)
Коммерция**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019

Рецензенты:

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

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

Аннотация рабочей программы дисциплины «Управление поставками»:

Целью изучения дисциплины «Управление поставками» является: усвоение студентами теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомиться с сущностью, ролью, значением и историей управления поставками;
- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками;
- знать структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок;
- изучить основные бизнес-процессы поставок;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

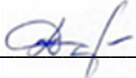

(подпись)

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

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Диянова

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

СОГЛАСОВАНО



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

СОДЕРЖАНИЕ

I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	2
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	7
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	17
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	26
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	27
Лист регистрации изменений	33
Приложения:	
Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами)	

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Управление поставками» является: усвоение студентами теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

- ознакомиться с сущностью, ролью, значением и историей управления поставками;
- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками;
- знать структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок;
- изучить основные бизнес-процессы поставок;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;

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

Дисциплина «Управление поставками» относится к вариативной части учебного плана и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Организация бизнеса в торговле».

Для успешного освоения дисциплины «Управление поставками» студент должен:

Знать:

- цели и задачи логистики, ее объект и предмет, основные категории, которыми оперирует логистика в управлении поставками;
- базовые логистические технологии; операции и функции логистики, основные методы решения логистических задач.

Уметь:

- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;
- разрабатывать программы осуществления организационных изменений и оценивать их эффективность; разрабатывать корпоративные, конкурентные и функциональные стратегии развития организации;
- определять пути снижения логистических издержек.

Владеть:

- готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы;
- навыками выбора современных логистических технологий; приемами и методами оптимизации решений в управлении потоками в логистической системе.

Изучение дисциплины «Управление поставками» необходимо при прохождении производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	42,25	14,25	36,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	14	36
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	8 (4)	24 (6)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катг)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	65,75	93,75	71,75
в том числе:			-
самостоятельная работа в семестре (СРс)	-	90	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	3,75	-

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

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

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

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

В результате освоения компетенции **ОПК- 3** студент должен:

Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений

Уметь: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов

Владеть: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками

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

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

Знать: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения

Уметь: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение

Владеть: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров

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

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

Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками.

Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок

Владеть: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента) осуществляется в процессе освоения дисциплины в виде следующих работ: устный опрос, рефераты, дискуссии, комплексная ситуационная задача, тестирование, деловая игра.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме зачета в 7 семестре – очная форма обучения, заочная форма обучения в 10 семестре.

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

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

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

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

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<i>Семестр 7</i>			
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	Основные понятия управления закупками. Этапы развития процесса снабжения. Основные понятия организации процесса снабжения. Принятие решения в вопросах управления снабжением. Основные понятия и характеристика функции снабжения. Этапы осуществления закупок. Основные определения цепи поставок. Структура поставок. Цепи поставок как объект управления. Содержание управление поставками. Эффективность управления поставками	ОПК-3 ПК-6	Лекция, вводное тестирование, устный опрос, реферат, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика. Варианты принятия решений о покупке. Источники информации о поставщиках. Оценка поставщиков. Оценка потенциальных источников снабжения. Значение и сущность координации и интеграции в УЦП. Интеграция операций и логистической инфраструктуры в отдельных функциональных областях логистики. Понятие межфункциональной интеграции. Основные подходы и способы реализации межфункциональной логистической координации. Координация спроса и предложения в цепях поставок на основе управления товарными запасами. Конфликты целей контрагентов цепи поставок. Организация межфирменной координации и интеграции. Использование аутсорсинга для координации и кооперации логистической деятельности в цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Интерактивная лекция, устный опрос, реферат, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	Основные понятия стратегического планирования. Цели снабжения и важные области бизнес – стратегии. Основные функциональные области стратегии закупок. Стратегические компоненты. Организация исследований закупок. Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности). Изучение материально-технических ресурсов. Исследование поставщика	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, реферат, тестирование, комп.сит.задача, самостоятельная работа студентов
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок. Основные факторы и препятствия в цепи поставок. Типы сотрудничества в цепях поставок Задачи оптимизации цепей поставок. Факторы определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок. Ключевые элементы оптимизации цепей поставок. Направления оптимизации цепей поставок. Глобальная оптимизация цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, реферат, тест, комп.сит.задача, самостоятельная работа студентов
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	Система сбалансированных показателей. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация. Характеристика измерителей эффективности логистических решений	ПК-6 ПК-7	Интерактивная лекция устный опрос, деловая игра, реферат, самостоятельная работа студентов
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	«Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами. Системы «Just – in – time» и «Канбан». Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, деловая игра, самостоятельная работа студентов

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Управление поставками» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;

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

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

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;

дискуссии

комплексная ситуационная задача;

деловая игра.

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

4.1 Литература

Основная литература:

1. Левкин Г.Г. Управление цепями поставок: интеграция и взаимодействие: Учебное пособие / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова. — Москва: Инфра-Инженерия, 2023. — 316 с. — Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=434796>

2. Васильев Д.И. Управление цепями поставок. Учебное пособие / Д.И. Васильев, Г.Г. Левкин, Т.В. Новикова, Директ-Медиа, 2023. — 147 с.: - Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=444763>

3. Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики: Учебное пособие./ А.М. Гаджинский — М.: Дашков и К, 2023 — 322 с. - <https://znanium.ru/read?id=431815>

Дополнительная литература:

1. Бурлаков И.В. Управление цепями поставок: решение прикладных задач. Учебное пособие / И.В. Бурлаков, Д.А. Зубакина, Изд. Уральский университет, 2021.- 62 с. - Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=423596>

2. Еремеева Л.Э. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л.Э. Еремеева. Инфра-М, 2024.- 401 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=436639>

3. Зимин А.С. Логистика: транспортный аспект реализации. Учебник / А.С. Зимин, Изд. Инфра-Инженерия, 2024. — 144 с. - Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=451958>

4. Майерсон Пол. Управление цепочками поставок и логистикой – простыми словами: методы и практика планирования, построения, обслуживания, контроля и расширения системы перевозок и снабжения. Практическое пособие / Пол Майерсон. М.: Альпина ПРО, 2022.- 364 с. - Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=418108>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>
2. ЭБС «Лань» www.e.lanbook.com
3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>

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

4.4 Перечень профессиональных баз данных

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

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

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

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

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1; Microsoft Windows 10
2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:
 - Microsoft Word
 - Microsoft Excel
 - Microsoft Power Point
 - Microsoft Access
3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса
4. Файловый архиватор «7Zip»
5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»
6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

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

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

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Тема 1. Сущность и содержание управление поставками

Литература: О-1; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Понятия организации процесса снабжения.
2. Принятие решения в вопросах управления снабжением.

3. Основные понятия и характеристика функции снабжения.
4. Этапы осуществления закупок.
5. Основные определения цепи поставок.
6. Структура поставок.

Вопросы для самоподготовки

1. Цепи поставок как объект управления.
2. Содержание управления поставками.
3. Эффективность управления поставками.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы эволюционные этапы становления логистики, в чем их суть?
2. Какие тенденции в экономике могут повлиять на эволюцию логистической концепции?
3. Каковы цели логистики как научного направления?
4. В чем главная цель логистики и как она интегрируется в стратегические цели предприятия?
5. Что является объектом исследования логистики?
6. Какие логистические концепции и системы наиболее распространены в мире?

Самостоятельная подготовка к дискуссии по обсуждению проблемы «Развития логистики в России на современном этапе»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)

Тематика рефератов

1. Микрологистическая система KANBAN/.
2. Микрологистическая система MRP I. MRP II.
3. Микрологистическая система DRP I? DRP II.
4. Микрологистическая система LP.

Тема 2 Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков

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

Вопросы для самопроверки:

1. Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика.
2. Варианты принятия решений о покупке.
3. Источники информации о поставщиках.
4. Оценка поставщиков.
5. Оценка потенциальных источников снабжения.
6. Значение и сущность координации и интеграции в УЦП.
7. Интеграция операций и логистической инфраструктуры в отдельных функциональных областях логистики.

Вопросы для самоподготовки

1. Понятие межфункциональной интеграции.
2. Основные подходы и способы реализации межфункциональной логистической координации.
3. Координация спроса и предложения в цепях поставок на основе управления товарными запасами..
4. Организация межфирменной координации и интеграции.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы выгоды покупок через Интернет?
2. Как электронное снабжение влияет на другие операции?
3. Что значит «квалифицированный» поставщик?
4. В чем заключается отличие государственных закупок от закупок предприятий?
5. Укажите различие между осуществлением закупок, поставками, материально-техническим обеспечением?

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)

Тематика рефератов

1. Использование аутсорсинга для координации и кооперации логистической деятельности в цепи поставок.
2. Мониторинг показателей работы поставщиков.
3. Типы заказов на закупку.
4. Конфликты целей контрагентов цепи поставок

Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением

Литература: О-1; О-2; О-2; Д-3; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Основные понятия стратегического планирования.
2. Цели снабжения и важные области бизнес – стратегии.
3. Основные функциональные области стратегии закупок.
4. Стратегические компоненты.
5. Организация исследований закупок.

Вопросы для самоподготовки

1. Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности).
2. Изучение материально-технических ресурсов.
3. Исследование поставщика.

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите виды движения материальных ресурсов при параллельно-последовательном способе.
2. Приведите основные характеристики различных типов производств.
3. Дайте определение поточной и непоточной формам производственного процесса.
4. Опишите основные системы и методы планирования материального потока и управление им в производстве.
5. Дайте характеристику «тянущей» системы JIT.

Тематика рефератов

1. Организация закупок материальных ресурсов на производственном предприятии с позиции логистики.
2. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения на базе логистики.
3. Экономические методы управления логистическими системами на предприятиях.
4. Выталкивающая и вытягивающая системы управления.

Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-2; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Задачи оптимизации цепей поставок.
2. Факторы определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок.
3. Ключевые элементы оптимизации цепей поставок.
4. Направления оптимизации цепей поставок.
5. Глобальная оптимизация цепи поставок.

Вопросы для самоподготовки

1. Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок.
2. Основные факторы и препятствия в цепи поставок.
3. Типы сотрудничества в цепях поставок

Вопросы для обсуждения

1. Назовите цели и задачи информационной логистики.
2. Дайте определение понятию «информационный поток».
3. Приведите классификацию информационных потоков.
4. Охарактеризуйте подсистемы, входящие в состав информационных систем
5. Назовите и охарактеризуйте виды логистических информационных систем.
6. Перечислите требования, предъявляемые к информационным системам в логистике.

Тематика рефератов

1. Роль и значение информации в логистике.

2. Информационные технологии в логистике.
3. Логистические информационные системы.
4. Информационно-коммуникационные технологии.

Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Система сбалансированных показателей.
2. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
3. Характеристика измерителей эффективности логистических решений

Вопросы для самоподготовки

1. Дайте определение понятию «инфраструктура товарного рынка».
2. Перечислите подсистемы, образующие инфраструктуру товарного рынка.
3. Приведите алгоритм выбора оптимального варианта распределения материального потока.

Вопросы для обсуждения

4. Дайте определение понятию распределительная логистика.
5. Перечислите задачи, решаемые распределительной логистикой.
6. Дайте определение логистическому каналу.

Тематика рефератов

1. Организация и управление материальными потоками.
2. Методика оценки эффективности функционирования системы производственной логистики.

Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. «Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами.
2. Системы «Just – in – time» и «Канбан».
3. Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок

Вопросы для самоподготовки

1. Перечислите основные задачи, решаемые в процессе отгрузки товаров со склада.
2. Дайте определение понятию «грузовая единица».
3. Укажите основные параметры грузовых единиц.

Вопросы для обсуждения

4. Перечислите основные операции технологического процесса.
5. Как определить потребность склада в количестве погрузочно-разгрузочных постов?
6. Как метод Парето может применяться для принятия решения о размещении товаров на складе?

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)

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

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

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					лекции	практические занятия				формы	в семестре, час	контроль/СР в сессию		
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	2	4	-	6		Дис/1	-	-	-	-	Лит. реф	10	-	Входной контроль - тестирование, у.о Дис
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	4	-	6	Ил/2	Дис/1	-	-	-	-	Лит. реф	10		У.о . Дис
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	2	4	-	6	-	К.с.з/1	-	-	-	-	Лит. реф	11		У.о ., тестирование, КСЗ
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	6	-	8	-	К.с.з.1	-	-	-	-	Лит. реф	11		У.о ., тест, КСЗ
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	4	6	-	10	Ил/2	Д.и/2	-	-	-	-	Лит. реф	10		У.о ., ДИ
Тема 6. Выполнение заказов в це	2	4	-	6	-	Д.и/2	-	-	-	-	Лит.	13,75	-	У.о ., ДИ

пях поставок														
Итого:	14	28	-	42	4	8	-	-	-	-	-	65,75	-	
Катт	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	42	-	-	-	0,25	-	-	-	65,75	-	108

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

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	-	2	-	2		-	-	-	-	-	Лит.	15	-	У.о
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	2	-	4	Ил/2	Дис/2	-	-	-	-	Лит.	15		У.о
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	-	-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15		КР
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	15		У.о
Тема 5. Экономиче	2	2	-	4	-	Д.и/2	-	-	-	-	Лит.	15		У.о, ДИ

ческая эффективность управления цепями поставок														
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	15	-	Подготовка КР
Итого:	6	8	-	14	2	4	-	-	-	-	-	90	-	
Катт	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,75	
Всего по дисциплине	-	-	-	14	-	-	-	0,25	-	-	-	90	3,75	108

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

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1 Сущность и содержание управления поставками	2	4	-	6		-	-	-	-	-	Лит.	II	-	У.о, реф.дис.
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	4	-	6	Ил/2	Дис./2	-	-	-	-	Лит.	II		У.о, реф.дис.

Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	2	4	-	6	-	К.с.з./2	-	-	-	-	Лит.	12		У. о., реф., тест.е
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	4	-	6	-	К.с.з./2	-	-	-	-	Лит.	12		У. о., реф., тест
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	2	4	-	6	Ил/2	-	-	-	-	-	Лит.	12		У.о., ДИ
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	13,75	-	У.о., ДИ
Итого:	12	24	-	36	4	6	-	-	-	-	-	71,75	-	
Катг	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
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 «Управление поставками» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция. (<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, 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
Лит	Работа с литературой
Дис.	Дискуссия
Д.и	Деловая игра
Р	Реферат
У.о	Устный опрос
КСЗ	Комплексная ситуационная задача
Т	Тестовое задание
И.л	Интерактивная лекция
КР	Подготовка КР

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Управление поставками» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

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

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

1.Запасы в логистической системе служат...

- А) в качестве буфера между транспортом, производством и реализацией;
- Б) для компенсации задержек, связанных с движением материалов;
- В) для экономии на транспортных издержках;
- Г) для изготовления продукции.

2.Выбор поставщика зависит от...

- А) цены и качества продукции;
- Б) географического положения;
- В) длительности отношений с поставщиками.

3.Процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещение ресурсов на складе предприятия и выдача их в производство – это логистика...

- А) производственная;
- Б) закупочная;
- В) информационная;
- Г) сбытовая;
- Д) финансовая.

4. Оптимальный заказ определяется с учетом...

- А) накладных расходов (транспортно-заготовительных);
- Б) потребности в материалах (объема материальных потоков);
- В) затрат на хранение единицы продукции;
- Г) качества материала.

5. К закупочной логистике НЕ относится...

- А) закупка оборудования;
- Б) выбор поставщика;
- В) реклама товаров;
- Г) контроль качества сырья и материалов;
- Д) погрузочно-разгрузочные работы;
- Е) расчет денежных средств для закупки товаров и материалов.

2. Курсовая работа по дисциплине «Управление поставками» учебным планом не предусмотрена.

3 Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1	Основные понятия управления закупками
2	Этапы развития процесса снабжения.
3	Основные понятия организации процесса снабжения
4	Принятие решения в вопросах управления снабжением
5	Основные понятия и характеристика функции снабжения
6	Этапы осуществления закупок
7	Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика
8	Варианты принятия решений о покупке.
9	Источники информации о поставщиках
10	Оценка поставщиков.
11	Оценка потенциальных источников снабжения
12	Организация исследований закупок.
13	Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности).
14	Изучение материально-технических ресурсов
15	Исследование поставщика.
16	Основные понятия стратегического планирования.
17	Цели снабжения и важные области бизнес-стратегии
18	Основные функциональные области стратегии закупок
19	Стратегические компоненты.
20	Интеграция бизнес – процессов поставок.
21	Объектная декомпозиция поставок.
22	Процессная декомпозиция цепи поставок
23	Задачи оптимизации цепей поставок.
24	Факторы, определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок.
25	Ключевые элементы оптимизации цепей поставок.
26	Направления оптимизации цепей поставок.

27	Глобальная оптимизация цепи поставок
28	Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок.
29	Основные факторы и препятствия в цепи поставок.
30	Типы сотрудничества в цепях поставок
31	Система сбалансированных показателей.
32	Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
33	Характеристика измерителей эффективности логистических решений.
34	«Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами.
35	Системы «Just – in – time» и «Канбан».
36	Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок
37	Сетевая структура цепей поставок
38	Границы и структурные размерности сети
39	Участники цепей поставок
40	Типы связей между участниками цепей поставок
41	Управление организационными изменениями в цепях поставок
42	Принципы построения и структура SCOR модели цепи поставок
43	Интеграция в SCOR модели концепций реинжиниринга бизнес-процессов, бенчмаркинга и использования лучшей практики
44	Применение SCOR модели для измерения эффективности цепей поставок
45	DCOR-моделирование как развитие стандарта SCOR модели
46	Общая характеристика SCOR модели
47	Показатели эффективности функционирования цепей поставок
48	Анализ основных процессов SCOR модели
49	Этапы проекта реинжиниринга процессов в цепи поставок на основе стандарта SCOR модели
50	Общие аспекты стратегического планирования цепей поставок
51	Оптимизация конфигурации сетевой структуры цепей поставок
52	Количественные методы и модели оптимальной дислокации производственных и логистических мощностей в цепях поставок
53	Общие проблемы контролинга ключевых бизнес-процессов в цепях поставок
54	Сбалансированная система показателей оценки эффективности управления цепями поставок, и идентификация узких мест цепи поставок
55	Использование SCOR модели для цепей контролинга и аудита цепей поставок
56	Проблема межорганизационной координации и кооперации контрагентов цепей поставок.
57	Роль и функции 4PL-провайдеров в координации бизнес-процессов в цепях поставок
58	Макропроцессы в цепях поставок
59	Концепция ECR как основа интеграции производителей, дистрибьютеров и сетевой розницы
60	Технология CPFR – совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов в цепях поставок

Практические задания к зачету

Номер вопроса	Перечень заданий к зачету
1	Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние груженой ездки — 60 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 6 т, самосвала q_c — 4,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{пр}^b$ — 0,9 ч,

	самосвала — $t_{\text{пр}}^6 = 0,4$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 45$ км/ч.																		
2	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 6,0 т по сравнению с автомобилем 5,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 50 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 6-тонного автомобиля $V_t = 35$ км/ч., а 5-тонного — 25 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <tr> <td>Виды затрат</td> <td>6т</td> <td>5т</td> <td></td> </tr> <tr> <td>$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>14,0</td> <td>12,0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>250,0</td> <td>200,0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>600,0</td> <td>600,0</td> <td></td> </tr> </table>	Виды затрат	6т	5т		$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	14,0	12,0		$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	250,0	200,0		Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0			
Виды затрат	6т	5т																	
$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	14,0	12,0																	
$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	250,0	200,0																	
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0																	
3	По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 300 руб., годовая потребность в комплектующем изделии — 2550 шт., цена единицы комплектующего изделия — 660 руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 20% его цены. Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие																		
4	<p>Торговая компания считается крупным посредником на рынке оптовой торговли. С целью завоевания новых рынков сбыта руководство решило открыть филиал в соседнем регионе.</p> <p>Необходимо определить целесообразность строительства собственного склада, если прогнозируемый годовой грузооборот будущего склада составит 10000 т, длительность нахождения товарных запасов на складе — 29 дней. На строительство склада предполагается выделить 1500 тыс. руб., постоянные затраты, связанные с функционированием склада, составляют 750 тыс. руб., стоимость обработки 1 т грузопотока — 0,7 руб. в сутки.</p> <p>Анализ рынка складских услуг данного региона показал, что средняя стоимость использования 1 кв. м грузовой площади наемного склада составляет 3,9 руб. в сутки. Количество рабочих дней склада — 254, год не високосный. Нормативный срок окупаемости капитальных вложений составляет 6-7 лет.</p>																		
5	Определить целесообразность применения тягача или автомобиля, если грузоподъемность каждого из них — 5 т, техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 25$ км/ч, тягача $V_{tc} = 20$ км/ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,8 ч, а время перецепок — 0,1 ч. Расстояние перевозки $l_{er} = 20$ км.																		
6	Определить выгодность применения 5-тонного автомобиля по сравнению с 4-тонным тягачом для работы на расстоянии 25 км, если техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 25$ км/ч, а тягача $V_{tc} = 15$ км/ч, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,5 ч, время на перецепку прицепов — 0,1 ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$.																		
7	Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние груженой езды — 20 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 5 т, самосвала q_c — 3,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{\text{пр}}^6$ — 0,8 ч, самосвала — $t_{\text{пр}}^6 = 0,3$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 30$ км/ч.																		
8	Оборот склада равномерный и составляет 7200 единиц товара в год (360 рабочих дней). Затраты на одну доставку — 400 руб. Затраты на хранение единицы товара — 144 руб./год. Доставка заказов на склад осуществляется оптимальными по размеру партиями. Срок расходования одной партии составляет ... дней:																		
9	Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида																		

	<p>(оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Годовая потребность в материалах = 1200 шт. 2. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. 3. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. 4. Время доставки материала от поставщика = 25 дней. 																				
10	<p>Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.</p>																				
11	<p>Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> • площадь торгового зала – 200 кв. м, • площадь выкладки товаров – 120 кв. м, • площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. <p>При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.</p>																				
12	<p>Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="343 929 1476 1176"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
13	<p>План годового выпуска продукции производственного предприятия составляет 800 шт., при этом на каждую шт. готовой продукции требуется 2 шт. комплектующего изделия. Известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., цена одной шт. комплектующего изделия – 480 руб., а стоимость содержания, комплектующего изделия на складе составляет 15% от его цены.</p> <p>Требуется определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.</p>																				
14	<p>Рассчитать параметры системы управления с фиксированным размером заказа, если известно, что годовая потребность в заказываемом продукте составляет 200 000 кг, а оптимальный размер заказа – 40 000 кг. Время поставки, указанное в договоре поставки, составляет 15 дней, возможная задержка поставки – 3 дня, число рабочих дней в году – 250 дней.</p>																				
15	<p>В течение месяца компании требуется 2 вида бытовой техники для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <ol style="list-style-type: none"> а) оптимальное количество закупаемой бытовой техники; б) оптимальное число заказов; в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов; г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца. <p>Исходные данные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в бытовой технике в течение месяца (шт.) — 1) 9; 2) 82; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 19; 2) 11; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 13; 2) 8. 																				
16	<p>В течение месяца компании требуется 3 модели телевизоров для организации про-</p>																				

	<p>даж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <p>а) оптимальное количество закупаемых телевизоров;</p> <p>б) оптимальное число заказов;</p> <p>в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;</p> <p>г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в телевизорах в течение месяца (шт.) — 1) 273; 2) 191; 3) 68; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 14,3; 2) 17,2; 3) 8; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 0,9; 2) 1,7; 3) 1,9.
17	<p>В течение месяца компании требуется 3 марки автомобилей для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <p>а) оптимальное количество закупаемых автомобилей;</p> <p>б) оптимальное число заказов;</p> <p>в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;</p> <p>г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в автомобилях в течение месяца (шт.) — 1) 67; 2) 37; 3) 29; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 217; 2) 318; 3) 338; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 49; 2) 67; 3) 91.
18	<p>В Вашу консультационную фирму обратилась голландская компания с вопросом: где ей выгоднее закупать комплектующие: в Европе или в Юго-Восточной Азии?</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • удельная стоимость поставляемого груза — 3000 долл. США/ куб. м; • транспортный тариф — 105 долл. США/куб. м; • импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии — 12%; • ставка на запасы: в пути — 1,9%, страховые — 0,8%; • стоимость товара: в Европе — 108 долл. США, в Юго-Восточной Азии — 89. <p>Дайте ответ голландской компании</p>
19	<p>В Вашу консультационную фирму обратилась голландская компания с вопросом: где ей выгоднее закупать комплектующие: в Европе или в Юго-Восточной Азии?</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • удельная стоимость поставляемого груза — 4000 долл. США/ куб. м; • транспортный тариф — 170 долл. США/куб. м; • импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии — 12%; • ставка на запасы: в пути — 3%, страховые у — 0,8%; • стоимость товара: в Европе — 116 долл. США, в Юго-Восточной Азии — 98. <p>Дайте ответ голландской компании.</p>
20	<p>Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 7040 долл. США/ год, 2) 3420 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 4480 долл. США/год, 2) 5520 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 32 534 долл. США, 2) 42 810 долл. США; • срок окупаемости системы — 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.
21	<p>Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для</p>

	<p>каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 6040 долл. США/ год, 2) 4320 долл. США/год, 3) 5780 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 5430 долл. США/год, 2) 5560 долл. США/год, 3) 4570 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 43 530 долл. США, 2) 54 810 долл. США, 3) 45 750 долл. США; • срок окупаемости системы' — 1) 4,3 года, 2) 4,8 года, 3) 4,7 года. 																
22	<p>Выберите для внедрения систему распределения из четырех предлагаемых, если для каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 6530 долл. США/ год, 2) 5390 долл. США/год, 3) 6080 долл. США/год, 4) 4570 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 4630 долл. США/год, 2) 5450 долл. США/год, 3) 3970 долл. США/год, 4) 4390 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 54 350 долл. США, 2) 44 820 долл. США, 3) 49 570 долл. США, 4) 48 540 долл. США; • срок окупаемости системы — 1) 3,3 года, 2) 3,8 года, 3) 3,7 года, 4) 3,5 года. 																
23	<p>По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., годовая потребность в комплектующем изделии — 1550 шт., цена единицы комплектующего изделия — 560 руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 20% его цены. Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие</p>																
24	<p>Фирма-производитель <i>A</i>, выпускающая лакокрасочные материалы, расположена на расстоянии 200 км от фирмы <i>B</i>, реализующей продукцию аналогичного качества. Обе фирмы определяют свои производственные затраты на уровне 5 долл. на товарную единицу, а расходы на транспортировку груза 0,2 долл./км. Чтобы расширить границы рынка, фирма <i>A</i> решила использовать склад <i>S</i>, находящийся на расстоянии 80 км от ее производственного предприятия и на расстоянии 120 км от фирмы <i>B</i>. Доставка на склад осуществляется крупными партиями и оттуда распределяется между потребителями. Затраты, связанные с функционированием склада, составляют 0,4 долл. на товарную единицу. <i>Вопрос.</i> Как повлияет использование склада на изменение границ рынка?</p>																
25	<p>Определите границы рынка для производителей продукции <i>A</i> (ценой 50 долл.) и <i>B</i> (ценой 52 долл.), находящихся на расстоянии 400 км друг от друга. При этом производитель <i>B</i> имеет распределительный склад <i>PC</i> на расстоянии 150 км от своего производственного предприятия и 250 км — от производителя <i>L</i>. Затраты, связанные с функционированием склада, составляют 10 долл. на товарную единицу. Цена доставки товара-для обоих производителей равна 0,5 долл./км.</p>																
26	<p>Где пройдет граница рынка между двумя производителями (по данным задачи 36), если цена транспортировки продукции до склада <i>PC</i> от производителя <i>A</i> снизится до 0,4 долл./км, а со склада — составит 0,5 долл./км. При этом цена доставки продукции производителя <i>B</i> будет равна 0,4 долл./км.</p>																
27	<p>При обработке материального потока на складе готовой продукции промышленного предприятия используются стационарные погрузочно-разгрузочные машины, работающие от центральной электросети, от нее же происходит освещение складских помещений. Данные о работе склада за год представлены в таблице 1. Из общей суммы затрат на электроэнергию необходимо выделить постоянные и переменные затраты, используя различные методы дифференциации затрат. Таблица 1.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Величина</th> <th>Расход</th> <th>на</th> <th>Месяц</th> <th>Величина</th> <th>Расход</th> <th>на</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Величина	Расход	на	Месяц	Величина	Расход	на								
Месяц	Величина	Расход	на	Месяц	Величина	Расход	на										

		материального потока, тыс. т	электроэнергию тыс. руб.		материального потока, тыс. т	электроэнергию тыс. руб.												
	Январь	16,5	5022,2	Июль	14,9	4945,0												
	Февраль	13,2	4867,8	Август	11,6	4790,5												
	Март	16,5	5022,2	Сентябрь	12,4	4829,2												
	Апрель	21,5	5253,9	Октябрь	13,2	4867,8												
	Май	18,2	5099,4	Ноябрь	16,5	5022,2												
	Июнь	19,8	5176,6	Декабрь	19,8	5176,6												
	Итого в среднем за месяц				16,18	5006,1												
28	Производственная компания планирует выпуск новой продукции. Прогнозируемый годовой спрос составляет 600 ед. Постоянные затраты, связанные с выпуском такого объема продукции, находятся на уровне 12000 руб. в год. Планируемые переменные расходы на единицу продукта составляют 42 руб. Анализ конкурентных компаний, выпускающих аналогичную продукцию, показал, что средний уровень отпускных цен составляет 67 руб. за единицу. Необходимо определить «точку безубыточности» в натуральном и стоимостном выражении.																	
29	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 5,0 т по сравнению с автомобилем 4,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 20 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 5-тонного автомобиля $V_t = 25$ км/ч., а 4-тонного — 20 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Виды затрат</th> <th>5т</th> <th>4т</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>6,0</td> <td>5,0</td> </tr> <tr> <td>$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>30,0</td> <td>25,0</td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>60,0</td> <td>60,0</td> </tr> </tbody> </table>						Виды затрат	5т	4т	$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	6,0	5,0	$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	30,0	25,0	Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	60,0	60,0
Виды затрат	5т	4т																
$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	6,0	5,0																
$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	30,0	25,0																
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	60,0	60,0																
30	<p>Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние груженой ездки — 40 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 6 т, самосвала q_c — 4,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{пр}^b$ — 0,9 ч, самосвала — $t_{пр}^c = 0,4$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 40$ км/ч.</p>																	
31	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 6,0 т по сравнению с автомобилем 5,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 50 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 6-тонного автомобиля $V_t = 35$ км/ч., а 5-тонного — 25 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Виды затрат</th> <th>6т</th> <th>5т</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>16,0</td> <td>15,0</td> </tr> <tr> <td>$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>300,0</td> <td>250,0</td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>600,0</td> <td>600,0</td> </tr> </tbody> </table>						Виды затрат	6т	5т	$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	16,0	15,0	$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	300,0	250,0	Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0
Виды затрат	6т	5т																
$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	16,0	15,0																
$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	300,0	250,0																
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0																
32	Определить целесообразность применения тягача или автомобиля, если грузо-																	

подъемность каждого из них — 6 т, техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 35$ км/ч, тягача $V_{tmz} = 20$ км/ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,7 ч, а время перецепок - 0,1 ч. Расстояние перевозки $l_{er} = 15$ км.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок

1. Система сбалансированных показателей.
2. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
3. Характеристика измерителей эффективности логистических решений

5 Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

6 Типовые задания к интерактивным занятиям

4. Деловая игра

«Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта».

Цель игры: научиться в заданных условиях (на примере хозяйственной ситуации производственного предприятия по производству керамической плитки) анализировать макро- и микросреду, выбирать перспективную стратегию развития подсистемы распределения готовой продукции и строить в соответствии с выбранной стратегией оптимальные каналы распределения и партнерские отношения.

Порядок деловой игры. Все студенты разбиваются на группы по 3—4 человека. Одна группа будет представлять экспертную комиссию, а остальные — рабочие группы.

Предполагается, что экспертная комиссия — это представители высшего звена (директор по производству, директор по маркетингу, директор по логистике, коммерческий директор и др.). Рабочая группа — это представители среднего звена (маркетологи, логисты, сбытовики), которым необходимо решать текущие проблемы организации в отношении сбыта готовой продукции.

Таким образом, каждая рабочая группа должна самостоятельно изучить ситуацию и в соответствии с собственными видениями предложить стратегию развития сбыта производственного предприятия. В результате у каждой рабочей группы формулируется свой вариант развития событий и своя схема распределительных каналов, которые ей предстоит представить на суд экспертной комиссии. Защиту проектов целесообразнее проводить публично.

Экспертная комиссия в свою очередь должна оценить каждый из проектов, во-первых, с точки зрения логистических подходов к ведению хозяйственной деятельности, а во-вторых, с точки зрения экономических результатов: прибыли и рентабельности.

По итогам работы экспертная комиссия выносит решение о победившем проекте.

Подробнее задания для рабочих групп и экспертной комиссии представлены ниже.

Примечание. Для получения адекватного результата предлагается ввести в игру координатора экспертной комиссии, которым должен выступать преподаватель.

Условия деловой игры

1. Характеристика предприятия

ЗАО «ЧАР» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 24 сентября 1992 года.

Фабрика расположена на небольшом расстоянии к югу от «садового кольца». Подъездные дороги являются достаточно удобными для транспортировки оборудования, сырья и продукции. ЗАО «ЧАР» арендует землю, на которой расположена фабрика. Срок действия договора аренды — до 2019 г.

ЗАО «ЧАР» производит керамическую продукцию. Основным производством является изготовление облицовочной керамической плитки, что составляет более 85%. Кроме того, на фабрике производятся декоративные керамические изделия, такие как вазы, кашпо и т. п. Общий годовой объем производства составляет около 4 млн у.е.

2. Обзор рынков сбыта

В настоящее время на внутреннем рынке строительных материалов не существует дефицита облицовочной плитки. Предлагается в широком ассортименте плитка как российских (30% рынка), так и зарубежных производителей (Итальянская, Испанская и Чешская — 70% рынка) различных типоразмеров и видов декорирования. Импортная плитка представлена в комплекте с отделочными фрагментами (филенки, вставки, бордюры, декоративные элементы).

Продукция отечественных заводов отличается по качеству в худшую сторону. Однако цены на импортную плитку (15 — 40 у.е. за 1 кв. м) значительно превышают цены на отечественную плитку (6 — 10 у.е. за 1 кв. м).

Формы продажи готовой продукции различны, в частности:

1) продажи дилерам. Эта форма позволяет уменьшить цены на плитку, выставяемые производителями. Дилеры самостоятельно обеспечивают рекламу и сбыт продукции. Производителю нет необходимости вступать в конкуренцию при продажах в данном регионе. Для дилера такая форма дает преимущество низкой цены и отсутствие конкуренции в границах данного рынка. Для производителя это преимущество — в заранее планируемой и гарантированной отгрузке продукции, по действующему с дилером договору;

2) периодические разовые, возможно неоднократные крупные оптовые отгрузки. Заказчики — крупные строительные организации, снабжающие строительные комплексы отдельных регионов. Преимуществом для заказчика в этом случае опять остаются относительно низкие оптовые цены от производителя. Для фирмы-производителя преимуществом является возможность частичной или полной предоплаты и одновременно крупные объемы отгрузки;

3) сбыт продукции в сферу торговли на различных условиях. Это могут быть крупные склады-магазины, которые, в свою очередь, продают в сеть различных строительных и хозяйственных магазинов. Такая форма предполагает длительные и достаточно стабильные отношения с этими заказчиками. Однако подобная форма требует предварительного анализа способностей партнеров и последующего контроля за выполнением ими своих обязательств по расчетам. Преимуществом такой формы для заказчика является возможность кредитного расчета и доставки продукции транспортом фирмы; Для производителя имеется преимущество достаточно стабильного планируемого сбыта;

4) сбыт через собственную торговую сеть производителя. Конечно, такая форма требует значительных затрат и усилий со стороны производителя, но и дает возможность анализа спроса для улучшения планирования производства (стиль, размеры и т. п.) продукции. Подобная форма обычно предоставляет производителю установить наиболее приемлемую цену.

Рыночный спрос имеет сезонный характер, т. е. на период ноябрь — март спрос заметно снижается по причине сокращения строительных мероприятий. Форма дилерских отношений также может быть цикличной, однако она может быть выровнена за счет торговых предложений, стимулирования сбыта и т. п., проводимых дилерами.

3. Структура отдела сбыта

На сегодняшний день отдел сбыта представляет собой иерархическую организационную структуру из 9 человек: начальник отдела сбыта, 3 менеджера по продажам и 4 помощника менеджеров.

4. Организация продажи продукции и ценообразование. Располагаясь в Москве, ЗАО «ЧАР» имеет преимущество по продажам своей продукции. В настоящее время предприятие продает более 70% своей продукции в Московском регионе. Основными покупателями являются торговые и строительные организации. Организация продаж осуществляется

собственными силами.

ЗАО «ЧАР» продает свою продукцию по цене в диапазоне от 6,0 у.е. До 7,2 у.е.

5. Анализ конкурентов

Сегодня среди производителей стран СНГ наибольшая конкуренция идет со стороны фабрики «Керин» в г. Минск (Белоруссия). Керин производит плитку в широком ассортименте типоразмеров, с разнообразной цветовой гаммой, с хорошим качеством и по цене, не превышающей 6,5 у.е. за квадратный метр плитки.

Совместное предприятие «Везо» (г. Орел) также является сильным конкурентом и продает через дилерскую сеть компании «Керамика», которая обеспечивает сбыт всего объема продукции, но цена на эту плитку выше цен других отечественных производителей (7,3—9 у.е.).

Другие предприятия, такие как Кучинский керамический комбинат, Волгоградский керамический завод, Смоленский завод керамических изделий, Екатеринбургский и Шахтинский заводы керамических изделий, в настоящее время производят продукцию по цене около 6—7 у.е., но их продукция имеет не лучшее качество и дизайн.

Импортная продукция имеет хорошее качество и дизайн, но продается по значительно более высоким ценам.

Цена на рынке является важным фактором конкурентоспособности. В этом плане продукция ЗАО «ЧАР» имеет преимущество при имеющейся цене 6,0—7,2 у.е. Можно сравнить ее со средней стоимостью керамической облицовочной плитки, используемой сейчас строительными организациями России — 10,5 у.е.

6. Организация сервиса

ЗАО «ЧАР» имеет возможность организовывать доставку продукции покупателю железнодорожным транспортом (вагон, контейнер) и автомобильным транспортом (привлекая транспортных посредников).

Затраты на транспортировку одного квадратного метра плитки железнодорожным транспортом на расстояние 1000 км составляют 0,2 у.е., автомобильным транспортом — 1,1 у.е.

Все транспортные расходы несет покупатель продукции.

При транспортировке продукции железнодорожным транспортом применяется обязательное страхование от полной или частичной утраты груза. Затраты примерно составляют 0,4% от стоимости груза. При транспортировке автотранспортом стоимость страховки от полной или частичной утраты груза включена в тариф на перевозку. Затраты по страховке несет покупатель.

Задание для рабочих групп:

1. Изучите ситуацию и определите, какую стратегию распределения, на ваш взгляд, необходимо выбрать. Аргументируйте свой выбор исходя из представленных выше фактов.

Варианты стратегий

Стратегия 1: быстро внедриться на рынок в новом качестве с целью обеспечения своевременного сбыта запланированного объема производства готовой продукции (максимальная загрузка мощностей).

Стратегия 2: постепенно завоевывать рынок посредством сближения с потребителем и оперативного реагирования на его запросы в отношении ассортимента и качества.

Стратегия 3: расширить рынок сбыта (как в экономическом, так и в географическом отношении), позиционируя на рынке свою продукцию как конкурентоспособную по цене и качеству.

Стратегия 4: полная ориентация сбыта на Московский регион с целью возможности реализации продукции по более высоким ценам.

2. В соответствии с выбранной стратегией схематично обозначьте наиболее привлекательные варианты распределения готовой продукции (каналы сбыта). Используя предложенные ниже возможные варианты партнерства, выберите наиболее подходящий для

вас канал распределения. Поясните свою позицию и дайте конечную оценку предложенных вами мероприятий. При этом объясните оптимальность своего решения в данной ситуации.

Варианты партнерства в системе распределения готовой продукции

1. Продажи через мелкооптовую сеть «Строитель»

Сведения о компании. «Строитель» — это сеть из 4 магазинов мелкооптовой торговли, находящихся в Москве и Московской области (по два соответственно). «Строитель» существует на рынке 5 лет. За это время успел зарекомендовать себя среди потребителей как продавец с высоким уровнем обслуживания. «Строитель» предлагает целый комплекс дополнительных услуг в процессе продажи своих товаров, например таких как: организация доставки товаров в любое удобное для потребителя время с 7 до 24 ч, консультации по грамотному применению купленных товаров, дизайнерские услуги и т. п. Однако уровень цен на товары в данной сети немного выше среднерыночного уровня.

Фирма «Строитель» предлагает ЗАО «ЧАР» следующие условия дилерского договора. «Строитель» ежемесячно (с разбивкой в два этапа) будет покупать 20% месячного объема производства по 100%-ной предоплате и 20% брать под реализацию по цене 6,0 у.е. Риски, связанные с непродажей продукции, взятой под реализацию, ложатся на «Строитель». В конце месяца все долги по оплате отгруженной продукции «Строитель» должен закрыть. Колебания объемов закупок могут составлять 7%.

Транспортировка товара будет осуществляться силами «Строителя». Договор предлагается заключить сроком на 3 года.

Два раза в год ЗАО «ЧАР» предлагается проводить рекламные акции в магазинах «Строителя» (покупка продукции должна сопровождаться поощрительными подарками, например коробкой клея для облицовочной плитки). Все расходы по организации акций ложатся на ЗАО «ЧАР».

2. Продажи через компанию «Керамика»

Компания «Керамика» предлагает ЗАО «ЧАР» заключить контракт на эксклюзивную дистрибьюторскую деятельность в Центральном регионе России. Согласно этому контракту «Керамика» будет покупать у ЗАО «ЧАР» 60% его продукции по фиксированной цене 6,0 у.е. за квадратный метр и продавать продукцию в Центральном регионе России, за исключением Москвы и Московской области, дабы не создавать конкуренции самому производителю. Поставки должны осуществляться 3 раза в месяц (с равномерной разбивкой месячного объема производства).

Контрактом должно быть предусмотрено, что в случае увеличения себестоимости продукции цена может увеличиться на 5% по сравнению с предыдущей ценой не чаще, чем один раз в два месяца.

При этом «Керамика» желает получать сезонные скидки (в периоды апрель — май и август — сентябрь) в размере 0,1 у.е. за кв. м плитки для проведения рекламной кампании.

Претензии по качеству товара «Керамика» будет переадресовывать ЗАО «ЧАР», во всех остальных случаях с момента отгрузки товара вся ответственность за сохранность груза будет ложиться на компанию «Керамика».

Контракт предлагается заключить сроком на 5 лет, и по окончании этого периода, если не будет заявления о его расторжении, контракт автоматически будет продлеваться еще на 5 лет.

Сведения о компании. «Керамика» зарекомендовала себя как надежный дистрибьютор на рынке строительных материалов. «Керамика» уже несколько лет продает продукцию совместного предприятия «Безо», которое отмечает особую обязательность «Керамики» в отношении исполнения договоров.

3. Продажи через компанию «Стройсоюз»

Сведения о компании. Компания «Стройсоюз» представлена на рынке 2 года. «Стройсоюз» — это совместное предприятие, которое занимается закупкой строительных материалов для крупных строительных фирм, работающих в основном на территории За-

падной Сибири. Однако есть заказчики и среди московских фирм. Среди своих партнеров (как снабженцев, так и сбытовиков) фирма зарекомендовала себя удовлетворительно. Такая не столь высокая оценка деятельности «Стройсоюза» связана с частыми нарушениями договорных отношений, в первую очередь в отношении сроков исполнения обязательств. Причины таких отклонений, как правило, были субъективными. Однако часто партнеры «Стройсоюза» закрывают на это глаза, поскольку «Стройсоюз» работает с большими объемами, хорошими ценами и на условиях 100%-ной предоплаты.

«Стройсоюз» предлагает ЗАО «ЧАР» следующие условия партнерства. Ежемесячно «Стройсоюз» выкупает у предприятия по 100%-ной предоплате 80% месячного объема производства по цене 5,9 у.е. Поставки должны осуществляться 2 раза в месяц. При этом ЗАО «ЧАР» за свой счет организует транспортно-экспедиционное обслуживание груза и берет на себя все риски, связанные с возвратом некачественной продукции и возвратом поврежденной продукции в процессе погрузки-разгрузки и транспортировки (в соответствии с условиями договора между ЗАО «ЧАР» и организатором перевозок).

«Стройсоюз» 1 раз в год за свой счет обязуется выставлять продукцию ЗАО «ЧАР» на специализированной выставке.

Контракт предлагается заключить на 1 год, а в случае удовлетворительной работы сторон пролонгировать срок действия договора еще на 3 года.

4. Продажи через компанию «Объект»

Компания «Объект» предлагает ЗАО «ЧАР» заключить дистрибьюторское соглашение на эксклюзивную продажу продукции в Москве и Московской области. Соглашением должно быть предусмотрено следующее. «Объект» обязуется выкупать 40% объема продукции ЗАО «ЧАР» по цене 5,8 у.е. Поставки необходимо осуществлять 1 раз в месяц.

Доставка товара осуществляется силами «Объекта».

1 раз в год «Объект» собственными силами гарантирует организацию рекламных акций.

На ЗАО «ЧАР» ложатся риски по возврату некачественной продукции и риски, связанные с неверной комплектацией ассортимента.

Дистрибьюторское соглашение предлагается оформить сроком на 2 года.

Сведения о компании. Отношения партнеров к «Объекту» как к торговому посреднику неоднозначны. Примерно половина партнеров довольна работой «Объекта», вторая половина имеет претензии по выполнению договорных обязательств, и в первую очередь в отношении срывов сроков сделок. Также есть неудовлетворительные отзывы в отношении организации рекламных акций.

5. Продажи через мелких посредников

На рынке существует много мелких фирм, которые для ЗАО «ЧАР» могут выступить как торговые посредники. Имидж таких фирм оставляет желать лучшего. Однако их территориальная разобщенность позволяет предприятию быстро объявить себя и позиционировать свою продукцию не только в Москве и Московской области, но и на многих других рынках местного и регионального значения. При этом у ЗАО «ЧАР» есть возможность рассредоточить поставки во времени, тем самым обеспечив себе возможность равномерной загрузки производственных мощностей и сократив затраты на хранение.

Такие фирмы предлагают следующие условия дилерского договора. Ежемесячно закупать 10% объема ЗАО «ЧАР» по цене 6,3 у.е. Оплата: 50% — предоплата и 50% — по факту отгрузки. Объемы закупок могут колебаться в пределах 3%.

Доставку должен организовывать производитель за свой счет.

Все риски, связанные с возвратом некачественной продукции и возвратом поврежденной продукции в процессе погрузки-разгрузки и транспортировки, берет на себя ЗАО «ЧАР» или транспортный посредник (в соответствии с условиями договора между производителем и организатором перевозок).

Дилерские договоры в таких условиях, как правило, заключаются сроком на 1 год, с последующей пролонгацией в случае удовлетворительности сторон.

Сведения о компании. Проверить на обязательность (поскольку они часто работают с множеством оптовиков) и на качество работы с клиентами (как правило, они работают с конечными потребителями готовой продукции, причем это либо отдельно взятый потребитель, либо небольшие фирмы, занимающиеся ремонтом квартир и офисов) мелкие торговые фирмы сложнее. Согласно среднестатистическим наблюдениям партнеры и клиенты оценивают работу таких фирм по пятибалльной шкале на «3» и «4».

3. Дайте экономическую оценку вашего проекта по следующим показателям, представленным в табл. 1.

Таблица 1

Показатель	Значение
Объем выпуска тыс. м ²	750
Объем готовых продаж тыс. м ²	
Оптовая цена 1 м ² , у.е.	
Полная себестоимость 1 м ² , у.е.	4,09
Прибыль на 1 м ² , у.е.	
Рентабельность продукции, %	
Рентабельность продаж, %	

Примечание: рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости, а рентабельность продаж — прибыли к цене.

Задание для экспертной группы

1. Проанализируйте ситуацию и выявите наиболее важные моменты в процессе принятия решений по проектным мероприятиям в отношении построения каналов распределения готовой продукции предприятия.

2. Определите критерий оценки проектов. Это могут быть наиболее высокие показатели рентабельности, или рациональность построения логистических операций сбыта (в отношении транспортировки, хранения и т. п.), или надежность логистических посредников, участвующих в процессе распределения, и т. п.

Наиболее полной будет оценка проектов, используемая в деловой игре № 1. Для этого необходимо составить список критериев оценки, проранжировать их и присвоить каждому критерию весовую характеристику. Далее необходимо обозначить шкалу балльной оценки выбранных критериев (например, 10-балльная) и заполнить табл. 2.

Таблица 2

Расчетная таблица

Ранг параметра	Наименование параметра	Вес параметра	Оценка проекта									
			Проект 1		Проект 2		Проект 3		...		Проект n	
			Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса
1.												
2.												
3.												
...												
n												
Результат (сумма)		1	-		-		-		-		-	

Балл с учетом веса определяется как произведение выставленного балла на присвоенный данному критерию вес.

Тот проект, который наберет наивысшую сумму, побеждает в данной игре.

7. Примеры тестов для контроля знаний

1. Микрологистической системой является:

- А) совокупность станций железной дороги, соединяющей два города;
- Б) связанные договорами поставщик, покупатель, транспортные организации;
- В) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара;
- Г) крупный морской порт.

2. Макрологистической системой является:

- А) крупная железнодорожная станция;
- Б) связанные договорами поставщик, покупатель, транспортные организации;
- В) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара;
- Г) крупный морской порт.

3. Создателем первых научных трудов по логистике принято считать...

- А) Платона;
- Б) Аристотеля;
- В) Павеллека;
- Г) Жомини;
- Д) Лейбница.

4. В планирование и координацию управления материальным потоком входит:

- А) составление и увязка планов и графиков движения и использование материального потока во всех звеньях производственно-сбытовой системы;
- Б) выработка мероприятий для повышения эффективности управления материальным потоком в организации;
- В) увязка действий звеньев, отвечающих за движение и использование материальных ресурсов;
- Г) разработка целей и формирование критериев оценки их достижения;
- Д) регулирование движения материального потока в ходе снабжения производства и сбыта.

5. Материальный поток на пути от производителя к потребителю, проходящий, по крайней мере, через одного посредника, называется потоком...

- А) с прямыми связями;
- Б) с гибкими связями;
- В) эшелонированным;
- Г) интегральным.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Управление поставками» 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 «Управление поставками» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
---------------------	-----------------------------------

Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Контрольная работа (индивидуальные задания)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Устный опрос	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Комплексные ситуационные задания	Условия задания, ситуационной задачи и кейса необходимо читать внимательно. Каждое предложение может иметь значение для правильного решения. От студента требуется точное исследование изложенных обстоятельств, определение проблемных моментов. Решение должно быть нацелено на тот вопрос, который поставлен в задании. Задания, задачи и кейсы необходимо решать таким образом, чтобы решение имело внутреннюю структуру и логику изложения материала. Другими словами, структура например, решения кейса должна быть адаптирована к условиям конкретной ситуации. Любое задание завершается общим выводом. Личное мнение и отношение студента к условиям задания могут являться только дополнительным отступлением в общем решении, но не его основой.
Деловая игра	Метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различ-

	ных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения
Дискуссия	Выдвижение интересных проблем. Изложение своего суждения по выбранной проблеме. Анализ высказанных позиций, принятие наиболее перспективных, дополнение, взаимообогащение разных точек зрения, расширение представлений, установок, способов поведения, изменение отношения к себе, к другим, к миру.
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

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

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

Таблица 8.1

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

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

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:

- 1) Расчет баллов по результатам текущего контроля:
- для студентов очной формы обучения

Расчет баллов по результатам текущего контроля в семестре:

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
	Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		дискуссия	1,5
		Итого	3
	Тема 2. Выбор поставщиков	Устный опрос,	0,5

Текущий контроль	и координация деятельности поставщиков	реферат	1
		дискуссия	1,5
		Итого	3
	Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		тестирование	1
		Комп. Ситуационная задача	1,5
		Итого	4
	Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		Комп. Ситуационная задача	1,5
		Итого	3
	Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	устный опрос	0,5
		реферат	1
		деловая игра	2,5
		Итого	4
	Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	Устный опрос	0,5
		деловая игра	2,5
		Итого	3
Всего		20	

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Устный опрос – 0,5 балла.

0,5 балла выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

0,4 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,3 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,2 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Тестирование – 1 балл.

1 балл выставляется студенту при условии его правильных ответов не менее чем на 90% тестовых заданий.

0,75 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 70-89%.

0,5 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 50-69%.

0,25 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 40-49%

Реферат – 1 балл.

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

0,75 балла выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

0,5 балла выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Дискуссия – 1,5 балла.

1,5 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

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

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Деловая игра – 2,5 балла.

2,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

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

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Комплексная ситуационная задача – 1,5

1,5 балла ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

1 балл заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,5 балла заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

Критерии оценки творческого рейтинга

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

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, макси-
---	---------------------------

	мально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Участие в конференции, публикация статьи	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Управление поставками» в 7 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из двух теоретических вопросов и 1 практического задания.

Оценка по результатам зачета выставляется исходя из следующих критериев:

-2 теоретических вопроса – по 15 баллов каждый;

-1 практическое задание – 10 баллов.

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

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

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
		ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров</p>

		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
		ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров</p>
		ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс</p>

			закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-3	Знает на базовом уровне, с ошибками: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений Умеет на базовом уровне, с ошибками: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов Владеет на базовом уровне, с ошибками: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками
		ПК-6	Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров
		ПК-7	Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-3	Не знает на базовом уровне: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отно-

			шений Не умеет на базовом уровне: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов Не владеет на базовом уровне: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками
		ПК-6	Не знает на базовом уровне: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Не умеет на базовом уровне: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение Не владеет на базовом уровне: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров
		ПК-7	Не знает на базовом уровне: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками Не умеет на базовом уровне: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Не владеет на базовом уровне: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

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

И.о. зав. кафедрой



Е.Н. Губа

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

Председатель



Г.Л. Авагян

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

Председатель



А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель



Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель



А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Протокол №7 от 28.02.2023 г.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Протокол №5 от 23.03.2023 г.

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова Протокол №13 от 27.04.2023 г.

Председатель



А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 18.03.2024 №8.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 26.03.2024 № 6

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 28.03.2024 № 9

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Карта обеспеченности дисциплины «Управление поставками» учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерция


Уровень подготовки Бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Управление цепями поставок: интеграция и взаимодействие: Учебное пособие / Г.Г. Левкин, Н.Б. Куршакова.	М: Инфра-Инженерия, 2023. — 316 с. – Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=434796	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Управление цепями поставок. Учебное пособие / Д.И Васильев, Г.Г. Левкин, Т.В. Новикова	М.: Директ-Медиа, 2023. – 147 с.: - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=444763	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики: Учебное пособие./ А.М. Гаджинский	М.: Дашков и К, 2023 – 322 с. Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=431815	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				3			1,0
Дополнительная литература							
1	Управление цепями поставок: решение прикладных задач. Учебное пособие / И.В. Бурлаков, Д.А. Зубакина,	Изд. Уральский университет, 2021.- 62 с. - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=423596	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Еремеева Л.Э. Транспортная логистика. Учебное пособие / Л.Э. Еремеева.	М.: Инфра-М, 2024.- 401 с. Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=436639	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Логистика: транспортный аспект реализации. Учебник / А.С. Зимин,	М.: Инфра-Инженерия, 2024. – 144 с. - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=451958	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

4	Управление цепочками поставок и логистикой – простыми словами: методы и практика планирования, построения, обслуживания, контроля и расширения системы перевозок и снабжения. Практическое пособие / Пол Майерсон.	М.: Альпина ПРО, 2022.- 364 с. - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=418108	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				4			1,0

Преподаватель  З.Х. Моламусов
СОГЛАСОВАНО

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Библиотекарь  Н.И. Криво
(подпись, дата)

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



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
им. Г.В. Плеханова
от «28» мая 2019 г. №11
Председатель *Авагян Г.Л.* Г.Л. Авагян

Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 г.

Б1.В.ДВ.05.02.02 ОБОРУДОВАНИЕ В ТОРГОВЛЕ

Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело

Направленность (профиль) программы
«Коммерция»

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г

Рецензенты:

1. Алабьев В.Р., д.т.н., профессор кафедры безопасности жизнедеятельности Кубанского государственного технологического университета
2. Моламусов З.Х. к.т.н., доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация рабочей программы учебной дисциплины «Оборудование в торговле»:

Цель изучения дисциплины - приобретение студентами теоретических знаний и практических навыков рационального подбора и безопасной эксплуатации технологического оборудования для предприятий торговли.

Задачи дисциплины - выработка представлений об основных видах технологического оборудования, используемого на современных предприятиях торговли, изучение методов рационального подбора и обеспечения его безопасной эксплуатации.

Рабочая программа учебной дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

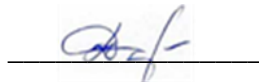


В.П. Данько, к.т.н., доцент, кафедры торговли
и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

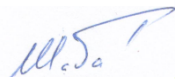
Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Диянова

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

СОГЛАСОВАНО



П.П. Шабанов, директор торгового
центра ООО «Бауцентр Рус»,
г. Краснодар

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	9
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	16
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	19
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	27
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	29
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ	37

Приложение:

Карта обеспеченности дисциплины «Оборудование в торговле»

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Оборудование в торговле» является:

1. Ознакомление с основами торговой техники, принципами устройства и эксплуатации основных видов торгового оборудования.
2. Приобретение знаний, умений и навыков по управлению и решению отраслевых задач, связанных с применением торгово-технологического оборудования в процессе товародвижения.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Приобретение теоретических и практических знаний о технической оснащенности предприятий торговли;
2. Рациональный подбор, монтаж и безопасная эксплуатация торгово-технологического оборудования;
3. Анализ рынка оборудования;
4. Организация метрологического контроля торгово-технологического оборудования.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.02.02 «Оборудование в торговле» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знаниях следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий».

Для успешного освоения дисциплины «Оборудование в торговле», студент должен:

1. Знать:

- торгово-технологические процессы на предприятии торговли;
- организацию и планирование материально-технического обеспечения предприятий торговли;
- знать параметры необходимого уровня качества торгового обслуживания.
- регулировать процессы хранения;
- определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов.

2. Уметь:

- осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии;
- регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию;
- учитывать и списывать потери.

3. Владеть навыками:

- управления торгово-технологическими процессами на предприятии торговли;
- организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий торговли;
- определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов.

Изучение дисциплины «Оборудование в торговле» необходимо для дальнейшего изучения таких дисциплин, как: «Управление торговой организацией», «Таможенное регулирование торговых операций».

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	14,25	32,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	14	32

в том числе:	-	-	-
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	42 (8)	8 (4)	20(6)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэк)	-	-	-
Самостоятельная работа (СР). всего:	51,75	93,75	75,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРс)	51,75	90	75,75
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	3,75	-

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

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины в соответствии с видами профессиональной деятельности должны быть сформированы следующие профессиональные компетенции:

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

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

- 1. Знать:** показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли
- 2. Уметь:** организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров
- 3. Владеть:** способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники

ПК-8 – готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

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

1. **Знать:** знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования
2. **Уметь:** использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования
3. **Владеть:** приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента-КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим семинарские и (или) практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине в виде следующих работ: собеседование, рефераты, контрольная работа (для заочной формы обучения), кейс-задача, тестовое задание.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в 8 семестре в форме зачета.

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

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

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

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

II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание программы учебной «Оборудование в торговле», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<p>Тема 1. Основы торговой техники. Предмет, цели и задачи курса. Классификация торговой техники.</p>	<p>Предмет, цели и задачи курса «Оборудование в торговле». Роль оборудования в повышении эффективности труда работников торговли.</p> <p>Понятие о кинематических и динамических параметрах машин, работоспособности технического устройства и его неисправности. Классификация торговой техники по признакам назначения, характеру воздействия на товары, структуре рабочего цикла, степени автоматизации, виду используемой энергии, степени универсальности и др.</p>	<p>ПК-7, ПК-8</p>	<p>Входной контроль, интерактивная лекция, практическое занятие: собеседование, рефераты, тестовое задание</p>
<p>Тема 2. Оборудование торгового зала Измерительные (включая массо-измерительные) приборы и устройства. Контрольно-кассовые машины. Торгово-технологическое оборудование торговых залов (мебель). Комплексная механизация и автоматизация торговых процессов.</p>	<p>Теоретические основы дозирования сыпучих, жидких и пастообразных продуктов. Принцип действия и устройство дозирочных машин и механизмов. Весоизмерительное оборудование и его классификация по признакам назначения, виду, конструкции и степени автоматизации работы силоизмерителя, виду указательного устройства, месту и способу установки, виду отсчета показаний взвешивания, способу снятия показаний. Классификация контрольно-кассовой техники. Устройство контрольно-кассовой машины (ККМ). Основные узлы, их назначение. Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники. Магази́нная автоматизированная система работы с пластиковыми картами, картами с магнитной полосой и микросхемами (смарт-картами). Компьютерные ККМ –POS и LAIT–терминалы. Законодательная и нормативная база применения контрольно-кассовой техники. Государственный реестр «Классификатор ККМ, используемый на территории РФ». Классификация по признакам мест применения, назначению, товарному профилю, конструкции. Требования, предъявляемые к торговой мебели: эксплуатационно-технические, экономические, эргономические, эстетические, санитарно-гигиенические. Понятия механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов. Основные направления механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов в предприятиях розничной торговли, включая автоматизированную систему управления торговыми предприятиями, торговлю через автоматы, технические системы, автоматизированную защиту товаров от хищений, сканирующие устройства, а так же приборы для штрихового кодирования.</p>	<p>ПК-7, ПК-8</p>	<p>Интерактивная лекция, практическое занятие: собеседование, реферат, кейс-задача, тестовое задание</p>

<p>Тема 3. Складское оборудование Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование. Весоизмерительное и фасовочное оборудование. Комплексная механизация и автоматизация складских процессов.</p>	<p>Классификация оборудования по признаку свойств хранимых товаров. Виды и параметры оборудования для укладки и хранения: -тарно-штучных грузов; -навалочных и насыпных грузов; -наливных грузов. Классификация оборудования по признакам: функционального назначения, периодичности действия, роду перерабатываемого груза, видам привода, степени механизации труда. Принципы устройства и. работы, а также параметры действия основных видов: грузоподъемных машин и механизмов; транспортных средств; оборудования для погрузочно-разгрузочных работ. Определение потребности в подъемно-транспортном оборудовании. Виды, функциональное назначение, классификация, основные характеристики, принцип устройства и работы основных видов оборудования. Определение потребности в оборудовании. Требования, предъявляемые к весам: метрологические, эксплуатационные, санитарно-гигиенические. Принципы устройства и работы основных видов оборудования. Гири, меры длины и объема. Надзор за измерительными приборами и устройствами. Поверка и клеймение торгово-измерительного оборудования. Основные направления комплексной механизации и автоматизации трудоёмких работ на складах, включая использование автоматизированных транспортно-складских систем, роботов - манипуляторов, робокар и т. п.</p>	<p>ПК-7, ПК-8</p>	<p>Лекция, практическое занятие: собеседование, рефераты, кейс-задача, тестовое задание</p>
<p>Тема 4. Холодильная техника</p>	<p>Виды, функциональное назначение, классификация, основные параметры холодильного оборудования. Принцип устройства и работы основных видов холодильного оборудования. Системы централизованного холодоснабжения: их сущность и эффективность использования. Эксплуатация и техническое обслуживание торгового холодильного оборудования.</p>	<p>ПК-7, ПК-8</p>	<p>Лекция, практическое занятие: собеседование, рефераты, кейс-задача, тестовое задание</p>

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Оборудование в торговле» используются следующие образовательные технологии:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;
- практические занятия, на которых, в рамках собеседования, обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, подготовка рефератов, тестирование, работа с литературой.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- кейс-задача.

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

4.1 Литература

Основная литература:

1. Оборудование перерабатывающих производств: учебник / А.А. Курочкин, Г.В. Шабурова, В.М. Зимняков [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 363 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=348713>
2. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=431691>
3. Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли : учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 469 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=429561>

Дополнительная литература:

1. Гаврилов, Л. П. Информационные технологии в коммерции: учебное пособие / Л.П. Гаврилов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 369 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=385551>
2. Гайворонский, К. Я. Охрана труда в общественном питании и торговле: учебное пособие / К.Я. Гайворонский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2023. — 169 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/read?id=419282>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС ВООК.ру <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>
6. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
7. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>

2. Стандарты и регламенты (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Росстандарт) <http://www.gost.ru>

3. Российский архив государственных стандартов, строительных норм и правил (РАГС) <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

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

1. Научно-техническая библиотека <http://n-t.ru>;

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

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

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1; Microsoft Windows 10

2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:

- Microsoft Word
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point
- Microsoft Access

3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса

4. Файловый архиватор «7Zip»

5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»

6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

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 «Оборудование в торговле» Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Тема 1. Основы торговой техники

Литература: О-1, 2, 3, Д-1, 2, 3

Вопросы для самоконтроля

1. Расскажите, из каких механизмов состоит технологическая машина.
2. Укажите разницу понятий механизм и машина.
3. Раскройте понятия червячных, ременных и фрикционных передач.
4. Перечислите виды соединений деталей.
5. Что представляет собой привод машины?
6. Раскройте понятия «производительность», «мощность», «КПД машины».
7. Проведите классификацию торговой техники по функциональному назначению.
8. Проведите классификацию торговой техники по степени механизации и виду используемой энергии.
9. Назовите цель, предмет и задачи изучения дисциплины «Оборудование в торговле».

Задания для подготовки реферата:

1. Предмет, цель и задачи изучения дисциплины «Оборудование в торговле».
2. Основы торговой техники. Классификация оборудования предприятий.
3. Кинематические и динамические параметры машин. Понятие о работоспособности оборудования.

4. Принцип устройства и работы основных видов оборудования.
5. Классификация торговой техники по признакам назначения.
6. Материально-техническая база предприятия торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
7. Принцип устройства и работы основных видов оборудования.
8. Основные принципы выбора оборудования.

Тема 2. Оборудование торгового зала

Измерительные (включая массо-измерительные) приборы и устройства. Контрольно-кассовые машины. Торгово-технологическое оборудование торговых залов (мебель). Комплексная механизация и автоматизация торговых процессов.

Литература: О-1, 2, 3, Д-1, 2, 3

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое погрешность измерения?
2. Понятие и классификация массоизмерительного оборудования.
3. Требования, предъявляемые к массоизмерительному оборудованию.
4. Меры массы, правила пользования мерами массы.
5. Проверка и клеймение массоизмерительного оборудования.
6. Измерительные устройства. Правила пользования измерительными устройствами.
7. Надзор за измерительными приборами и устройствами.
8. Уход и паспортизация измерительного оборудования.
9. Принцип работы и устройства основных видов массоизмерительного оборудования.
10. Чем отличаются пассивные ККМ от активных? На какие условия эксплуатации они рассчитаны?
11. Для каких целей предназначены фискальные ККМ?
- 12.. Как функционирует электронный блок "ККМ-весы"?
- 13.. Из каких основных частей состоит компьютерная сеть, использующая электронные ККМ?
14. Какое периферийное оборудование используется контрольно-кассовых машинах.
15. Факторы, учитывающие направления совершенствования производства торговой мебели.
16. Как классифицируют торговую мебель в зависимости от характера торгово-технологического процесса.
17. Классификация торговой мебели по месту использования, по способу установки и в зависимости от конструкции.
19. Перечислите основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
20. Назвать основные типы и модели торговой мебели.
21. Методы подбора торговой мебели. Установочная площадь, коэффициент использования торговой площади.
22. Перечислить виды инвентаря для вскрытия всех типов тары, санитарно-гигиенический инвентарь.
23. Перечислить виды инвентаря для проверки размеров и качества товаров. Правила эксплуатации.
24. Кассовый инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
25. В чем различие между механизацией и автоматизацией процессов?
26. В чем сущность информационной сети системы POS?
27. Каковы функции магазинного POS – терминала?
28. Каковы функции магазинного контроллера?
29. На каком принципе основана работа системы автоматизированной защиты товаров от хищений?

Тематика рефератов:

1. Электронные весы (1261 ВН-3ЦТ).
2. Весовой торговый чекопечатающий комплекс 9026 ВН-3Д23.
3. Метрологические и эксплуатационные требования, предъявляемые к весам.
4. Порядок поверки весоизмерительного оборудования: способы подтверждения соответствия.
5. Какие периферийные дополнительные блоки могут быть использованы при работе с электронными весами.
6. Кассовые аппараты и области их применения.
7. Пассивные и активные системные ККМ.
8. Основные правила эксплуатации ККМ.
9. Особенности устройства основных узлов (ОЗУ, БФП, РПЗУ) электронных ККМ.
10. Внешние устройства, предназначенные для работы с кассовым аппаратом (электронные весы, сканер, для считывания штрих - кодовой информации).
11. Система POS.
12. Порядок регистрации контрольно-кассовых машин.
13. Контрольно-кассовые машины, периферийное оборудование, назначение, классификация, устройство, технические характеристики и функциональные возможности.
14. Торговая мебель и ее виды. Выбор торговой мебели. Определение потребности в торговой мебели и ее выбор.
15. Требования, предъявляемые к торговой мебели: эксплуатационно-технические, экономические, эргономические, эстетические, санитарно-гигиенические.
16. Подбор, размещение и использование торговой мебели.
17. Роль торгового инвентаря в процессе обслуживания покупателей.
18. Понятия механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов.
19. Основные направления механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов в предприятиях розничной торговли.
20. Автоматизированная система управления торговыми предприятиями, торговые автоматы, технические системы, автоматизированная защита товаров от хищений, сканирующие устройства и приборы для штрихового кодирования.
21. Влияние торговой мебели на архитектурно-художественное оформление интерьера торгового предприятия.
22. Периферийные дополнительные используемые при работе с массоизмерительным оборудованием в торговле.
23. Метрологические и эксплуатационные требования, предъявляемые к весам.
24. Сравнительная характеристика весовых торговых чекопечатающих комплексов отечественного и зарубежного производства.
25. Магазиновая автоматизированная система работы с пластиковыми картами, картами с магнитной полосой и микросхемами (смарт-картами).
26. Государственный реестр «Классификатор ККМ, используемый на территории РФ».
27. Требования, предъявляемые к торговой мебели.
28. Мебель торговых залов магазинов, ее типы, назначение, особенности устройства и применения.
29. Мебель подсобных помещений и складов, ее типы, назначение. Особенности устройства и применения.

Тема 3. Складское оборудование

Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование.

Весоизмерительное и фасовочное оборудование. Комплексная механизация и автоматизация складских процессов.

Литература: О-1, 2, 3, Д-1, 2, 3

Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите технологическое оборудование складов для хранения товаров.
2. Укажите назначение и конструкцию стеллажей.
3. Дайте определение понятия тара и укажите ее виды.

4. Опишите роль тары в торговле.
5. Укажите назначение контейнеров и их конструктивные особенности.
6. Методики и примеры расчета потребности складов в стеллажном оборудовании.
7. Какое значение имеют специальные механизмы, обеспечивающие подъем и перемещение груза при организации работы предприятий торговли?
8. В чем состоит система блокировок, обеспечивающая безопасное перемещение груза?
9. В каких случаях возможно эффективное использование ленточных транспортеров?
10. Основные виды и технические характеристики грузоподъемных машин и механизмов.
11. Назначение, устройство и эксплуатация ленточного транспортера.
12. Определение потребности в оборудовании.
13. Что понимается под дозированием и фасовкой?
14. Для каких продуктов применяется весовое дозирование?
15. Раскройте принцип действия весового дозатора коромыслового типа.
16. Для каких продуктов применяется объемное дозирование?
17. Раскройте принцип действия объемного дозатора шнекового и поршневого типов.
18. В чем различие между облицовочной и наполнительной упаковками продуктов.
19. Опишите устройство упаковочного автомата с вертикальной загрузкой (модель ТПА-1200).
20. Опишите устройство упаковочного автомата с горизонтальной загрузкой модель (ТПЦ-550П).
21. Опишите устройство упаковочной машины с вакуумированием продукции.
22. Перечислите основные трудоемкие технологические процессы в складах, требующие механизации и автоматизации.
23. Значение и сущность комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ в складской структуре.
24. Какие передовые технологии и оборудование, повышающие производительность труда складских работ известны?
25. Опишите устройство и принцип работы автоматизированного комплекса оборудования типа СМК-2.
26. Опишите устройство и принцип работы автоматизированного комплекса оборудования типа САШ-1.

Тематика рефератов:

1. Классификация оборудования по признаку свойств хранимых товаров.
2. Виды и параметры оборудования для укладки и хранения тарно-штучных товаров.
3. Виды и параметры оборудования для укладки и хранения навалочных и насыпных товаров.
4. Виды и параметры оборудования для укладки и хранения наливных товаров.
5. Классификация оборудования по признакам: функционального назначения, периодичности действия, роду перерабатываемого груза, видам привода, степени механизации труда.
6. Принципы устройства и работы, а также параметры действия грузоподъемных машин и механизмов.
7. Принципы устройства и работы, а также параметры действия транспортных средств;
8. Принципы устройства и работы, а также параметры действия оборудования для погрузочно-разгрузочных работ.
9. Системы блокировок подъемно-транспортного оборудования.
10. Виды, функциональное назначение, классификация, основные характеристики, принцип устройства и работы основных видов упаковочного оборудования.
11. Определение потребности в упаковочном оборудовании.
12. Весовое и объемное дозирование на предприятиях торговли.
13. Упаковочное оборудование предприятий торговли.
14. Современные упаковочные материалы продовольственных материалов.
15. Основные направления комплексной механизации и автоматизации трудоёмких работ на складах.

16. Использование автоматизированных транспортно-складских систем.
17. Роботы - манипуляторы, робокары предприятий торговли, назначение, устройство и эксплуатация.
18. Управление погрузочно-разгрузочными и транспортными операциями.
 1. Организация оборота тары в торговле.
 2. Современное технологическое оборудование складов.
 3. Характеристика оборудования для хранения тарно-штучных, сыпучих наливных и навалочных грузов.
 4. Общие правила эксплуатации подъемно-транспортного оборудования предприятий торговли.
 5. Выбор подъемно-транспортного оборудования предприятий торговли и расчет потребности в нем.
 6. Сравнительная характеристика подъемно-транспортного оборудования предприятий торговли отечественных и зарубежных производителей.
 7. Назначение, устройство и эксплуатация ленточного транспортера.
 8. Тенденции в развитии производства фасовочно-упаковочного оборудования.
 9. Классификация фасовочно-упаковочного оборудования по: назначению, виду товара, материалу упаковки, периодичности действия, уровню автоматизации.
 10. Эtiquетировочное и маркировочное оборудование. Классификация и характеристика. Способы нанесения изображения на этикетку.
 11. Виды, типы и технико-экономическая характеристика фасовочно-упаковочного оборудования.
 12. Основные направления развития механизации и автоматизации складских процессов.
 13. Автоматизированные транспортно-складские комплексы в системе товародвижения.
 14. Робототизация погрузочно-разгрузочных операций предприятий торговли.

Тема 4. Холодильная техника.

Литература: О-1, 2, 3, Д-1, 2, 3

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите способы охлаждения применяемые на предприятиях общественного питания и торговли.
2. Как устроен компрессор и для чего он необходим?
3. Назначение и устройство испарителей холодильных машин?
4. Назовите основные правила эксплуатации холодильного оборудования.

Задания для самостоятельной работы:

1. Виды торгово- технологического холодильного оборудования.
2. Холодильные прилавки.
3. Холодильные витрины.
4. Льдогенераторы.
5. Фризеры.
6. Схемы размещения холодильного оборудования в производственных помещениях.

Тематика рефератов:

1. Выбор и размещение торгового холодильного оборудования.
2. Пути повышения эффективности использования торгового холодильного оборудования.
3. Система централизованного холодоснабжения, особенности ее устройства и регулирования.
4. Эксплуатация торгового холодильного оборудования, техника безопасности при эксплуатации.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Оборудование в торговле» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для

занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

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

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Оборудование в торговле» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1 – Тематический план изучения дисциплины «Оборудование в торговле» для студентов очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Тема 1. Основы торговой техники.	2	6	-	8	И.л./2			-	-	-	Лит, Реф	10		соб., входной контроль –тест., реф., тест.
Тема 2. Оборудование торгового зала	2	6	-	8	И.л./2	К.З./2	-	-	-	-	Лит, Реф.	10		соб., тест.
Тема 3. Складское оборудование	2	6	-	8	-	К.З./2	-	-	-	-	Лит, Реф.	10		соб., тест.
Тема 4. Холодильная техника	8	24	-	32	-	К.З./4	-	-	-	-	Лит, Реф.	21,75		соб., тест.
Итого:	14	42		56	4	8		0,25				51,75		Зачет
Всего по дисциплине	-	-		56	-	-		0,25				51,75		108

Тематический план дисциплины «Оборудование в торговле» для студентов заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2.

Таблица 5.2 – Тематический план изучения дисциплины «Оборудование в торговле» для студентов заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час		конт- роль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Тема 1. Основы торговой техники.	2	-	-	2	-	-	-				Лит	20		Соб
Тема 2. Оборудование торгового зала	-	2	-	2	-	-	-				Лит	16		Соб
Тема 3. Складское оборудование	2	2	-	4	И.л./2	-	-				Лит	20		Соб
Тема 4. Холодильная техника	2	4	-	6	-	К.З./4	-				Лит	34		Соб, защита КР
Итого:	6	8	-	14	2	4	-	0,25				90		Зачет
													3,75	
Всего по дисциплине	-	-		14	-	-		0,25				90	3,75	108

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

Таблица 5.3 – Тематический план изучения дисциплины «Оборудование в торговле» для студентов очно-заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Тема 1. Основы торговой техники.	2	4		6	И.л./2	-	-	-	-	-	Лит	18		соб., реф., тест.
Тема 2. Оборудование торгового зала	2	4		6	И.л./2	-	-	-	-	-	Лит.	18		соб., тест.
Тема 3. Складское оборудование	2	4		6	-	К.З./2	-	-	-	-	Лит.	18		соб., тест.
Тема 4. Холодильная техника	6	8		14	-	К.З./4	-	-	-	-	Лит.	21,75		соб., тест.
Итого:	12	20		32	4	6	-	0,25	-	-	-	75,75		Зачет
Всего по дисциплине	-	-		32	-	-		0,25				75,75		108

*Формы самостоятельной работы студентов по дисциплине «Оборудование в торговле» определены в «Учебное пособие по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы студентов» для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция».

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

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
1. Лит.	Работа с литературой
2. И.л.	Интерактивная лекция
3. Реф.	Подготовка и защита реферата
4. К.З.	Выполнение кейс-задания
5. Т	Тестовые задания
6.Соб	Собеседование
7. КР	Контрольная работа

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Оборудование в торговле» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова». ФОС хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Оборудование в торговле» представлены в разделе II «Содержание дисциплины». Типовые контрольные задания или иные материалы, 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

Тесты по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Средой обращения является:

- а) место встречи изготовителя с покупателем;
- б) склад комплектующих изделий;
- в) товарный рынок;
- г) цехом по ремонту тары, поддонов.

2. Объектом коммерческо-хозяйственных взаимоотношений между субъектами рынка служит:

- а) договор;
- б) банк;
- в) товар;
- г) рыночная материально-техническая база.

3. Инфраструктура товарного рынка это:

- а) предприятие АПК;
- б) взаимодействия цехов и участков предприятия;
- в) научно-производственные объединения на рынке;

г) предприятие, организация, функционирующие в сфере обращения.

4. Товар представляет собой:

а) продукт собственного производства, предназначенный для потребления в своем домашнем хозяйстве;

б) вещь, обеспечивающая комфортные условия существования;

в) предмет труда, предназначенный для индивидуального потребления;

г) предмет, обладающий полезностью и предназначенный для продаж.

5. Предпринимательская деятельность развивается в условиях:

а) жесткого государственного регулирования коммерческо-хозяйственных связей;

б) рыночного хозяйства;

в) административно-командной системы;

г) соперничества в сферах производства и обращения.

2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Оборудование в торговле» курсовая работа не предусмотрена.

3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Предмет, цели и задачи курса «Оборудование в торговле».
2.	Роль оборудования в повышении эффективности труда работников торговли.
3.	Понятие о кинематических и динамических параметрах машин.
4.	Понятие о работоспособности технического устройства и его неисправности.
5.	Классификация торговой техники по признакам назначения, характеру воздействия на товары, структуре рабочего цикла.
6.	Классификация торговой техники по степени автоматизации, виду используемой энергии, степени универсальности и др.
7.	Теоретические основы дозирования сыпучих, жидких и пастообразных продуктов.
8.	Принцип действия и устройство дозирующих машин и механизмов.
9.	Весоизмерительное оборудование и его классификация по признакам назначения, виду, конструкции и степени автоматизации работы силоизмерителя, виду указательного устройства, месту и способу установки, виду отсчета показаний взвешивания, способу снятия показаний.
10.	Классификация контрольно-кассовой техники.
11.	Устройство контрольно-кассовой машины (ККМ).
12.	Основные узлы ККМ, их назначение.
13.	Правила эксплуатации контрольно-кассовой техники.
14.	Магазинная автоматизированная система работы с пластиковыми картами.
15.	Магазинная автоматизированная система работы с картами с магнитной полосой.
16.	Магазинная автоматизированная система работы с микросхемами (смарт-картами).
17.	Компьютерные ККМ –POS–терминалы.
18.	Компьютерные ККМ –LAP–терминалы.

19.	Законодательная и нормативная база применения контрольно-кассовой техники.
20.	Государственный реестр «Классификатор ККМ, используемый на территории РФ»
21.	Виды и функциональное назначение холодильного оборудования.
22.	Классификация и основные параметры холодильного оборудования.
23.	Классификация торговой мебели по признакам мест применения, назначению, товарному профилю, конструкции.
24.	Эксплуатационно-технические требования, предъявляемые к торговой мебели.
25.	Экономические и эргономические требования, предъявляемые к торговой мебели.
26.	Эстетические и санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к торговой мебели.
27.	Понятие механизации технологических процессов в торговле.
28.	Понятие комплексной механизации технологических процессов в торговле.
29.	Понятие автоматизации технологических процессов в торговле.
30.	Основные направления механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов в предприятиях розничной торговли.
31.	Основные направления механизации, комплексной механизации и автоматизации процессов в предприятиях розничной торговли, включая автоматизированную систему управления торговыми предприятиями.
32.	Виды и параметры оборудования для укладки и хранения тарно-штучных грузов.
33.	Виды и параметры оборудования для укладки и хранения навалочных и насыпных грузов.
34.	Виды и параметры оборудования для укладки и хранения наливных грузов.
35.	Классификация подъемно-транспортного оборудования по функциональному назначению.
36.	Классификация подъемно-транспортного оборудования по периодичности действия.
37.	Классификация подъемно-транспортного оборудования по роду перерабатываемого груза.
38.	Классификация подъемно-транспортного оборудования по видам привода.
39.	Классификация подъемно-транспортного оборудования по степени механизации труда.
40.	Транспортирующие машины непрерывного действия, используемые на складах; их характеристика.
41.	Классификация конвейеров по характеру грузонесущей поверхности.
	Транспортирующие машины и механизмы периодического действия, используемые на складах; их характеристика.
42.	Самоходные тележки, используемые на складах; их характеристика.
43.	Универсальные погрузчики с вилочными захватами, используемые на складах; их характеристика.
44.	Электро- и краны-штабелеры, используемые на складах; их характеристика.
45.	Погрузочно-разгрузочные машины и механизмы, используемые на складах; их характеристика.
46.	Штабелирующие машины и механизмы, используемые на складах; их

	характеристика.
47.	Определение потребности в подъемно-транспортном оборудовании.
48.	Виды, функциональное назначение, классификация, основные характеристики, принцип устройства и работы основных видов весоизмерительного оборудования.
49.	Определение потребности в весоизмерительном оборудовании.
50.	Метрологические требования, предъявляемые к весам.
51.	Эксплуатационные требования, предъявляемые к весам.
52.	Санитарно-гигиенические требования, предъявляемые к весам.
53.	Принципы устройства и работы основных видов весоизмерительного оборудования.
54.	Гири, меры длины и объема.
55.	Надзор за весоизмерительными приборами и устройствами.
56.	Основные направления комплексной механизации и автоматизации трудоёмких работ на складах, включая использование автоматизированных транспортно-складских систем, роботов - манипуляторов, робокар и т. п.
57.	Использование торгового оборудования по назначению.
58.	Принцип устройства и работы основных видов холодильного оборудования.
59.	Системы централизованного холодоснабжения: их сущность и эффективность использования.
60.	Краткая история развития холодильной техники.
61.	Ледяное и льдосоленое охлаждение.
62.	Охлаждение при фазовых переходах.
63.	Дросселирование.
64.	Адиабатическое расширение.
65.	Вихревой эффект.
66.	Термоэлектрическое охлаждение.
67.	Идеальный цикл Карно
68.	Принципиальная схема воздушной холодильной машины
69.	Схемы и циклы реальных холодильных машин
70.	Обозначения холодильных агентов.
71.	Требования к хладагентам.
72.	Особенности термодинамики смесей хладагентов.

Практические задания к зачёту

Номер вопроса	Практические задания к зачёту
1.	Приведите три основные группы способов размораживания пищевых продуктов, а также температурные, влажностные и временные параметры для замороженных плодов и овощей, рыбы, тушек птицы, мяса в блоках, полутушах, четвертьтушах, а также сливочного масла и творога.
2.	Приведите параметры регулируемой газовой среды (РГС) для хранения различных продовольственных товаров и рекомендуемую оптимальную температуру охлаждаемой среды.
3.	Охарактеризуйте три группы микроорганизмов по отношению к температурным условиям. Приведите оптимальные температуры их развития, а также укажите рекомендуемые оптимальные температуры для каждой группы.
4.	Приведите криоскопические температуры для разных пищевых продуктов,

	объясните причины разных параметров криоскопических температур у этих продуктов.
5.	Приведите формулу, определяющую количество вымороженной воды в пищевых продуктах и объясните это понятие.
6.	Приведите формулу скорости замораживания пищевых продуктов, объясните, что зависит от скорости замораживания пищевых продуктов.
7.	Опишите процессы, происходящие при хранении салата «Оливье» после его приготовления. Поясните, почему этот продукт следует отнести к группе особо скоропортящихся продуктов. Приведите режимы и сроки хранения этого салата в общественном питании.
8.	Объясните, какие мясные продукты следует отнести к мелкокусковым. Объясните, почему они относятся к группе особо скоропортящихся мясных продуктов. Приведите оптимальную температуру хранения и продолжительность хранения.
9.	На предприятие общественного питания поступила охлажденная рыба. Какие условия и сроки хранения должны быть созданы для этого продукта.
10.	Предприятие общественного питания закупило полукопченые, варенокопченые и сырокопченые колбасы. Приведите оптимальные температурные параметры, относительную влажность воздуха, сроки хранения колбасных изделий. Объясните возможные причины снижения их качества в общественном питании.
11.	Предприятие общественного питания закупило охлажденную птицу для выработки полуфабрикатов и готовой продукции. Приведите оптимальные режимы хранения, а также сроки хранения в общественном питании. Ответьте, какие процессы могут привести к снижению качества продукции.
12.	Приведите оптимальную температуру и максимальную продолжительность хранения кулинарных изделий из рыбы.
13.	Приведите оптимальную температуру и максимальную продолжительность хранения кулинарных изделий из рыбных полуфабрикатов и морепродуктов.
14.	Приведите оптимальную температуру и максимальную продолжительность хранения овощных полуфабрикатов: картофеля сырого очищенного, моркови, свеклы, лука репчатого сырых очищенных. Предложите способы увеличения их срока хранения без потерь качества.
15.	Приведите оптимальную температуру и максимальную продолжительность хранения мучных полуфабрикатов (тесто дрожжевое для пирожков печеных и жареных, кулебяк, пирогов и кулинарных изделий (ватрушки, сочники, беляши, чебуреки)). Объясните причины ограничения продолжительности хранения этих изделий.
16.	Приведите оптимальные условия и сроки хранения быстрозамороженных салатов из краснокочанной капусты, овощной закуски с томатом. Объясните причины ограничения их сроков хранения.
17.	Приведите оптимальные условия и сроки хранения вторых обеденных блюд: гуляш из говядины, блинчики с творогом, котлеты «Крестьянские» в соусе, капусты свежей тушеной. Объясните причины ограничения их сроков хранения.
18.	Какой класс авторефрижератора следует выбрать для транспортировки охлажденных тушек цыплят, если примерное время транспорта в пути составит 1 сутки? Какую оптимальную температуру этот транспорт способен поддерживать во время транспортировки
19.	Какую информацию о сроках и условиях хранения следует нанести предприятию общественного питания, вырабатывающего для розничной торговли полуфабрикаты шашлыка маринованного, учитывая, что это особо скоропортящийся продукт?

20.	При вскрытии полимерного пакета с замороженной малиной оказалось, что более половины ягод смерзлись и не подлежат разделению. Пользуясь ГОСТ 29187-91 «Плоды и ягоды быстрозамороженные. ОТУ», определите фактический торговый сорт продукта. На упаковке дана информация о том, что продукт относится к высшему сорту. Укажите причины смерзания ягод.
21.	Определить среднее расстояние перевозки, если известно, что автомобиль совершил четыре перевозки на разные расстояния. Объем первой перевозки составил 30 тыс. т, а расстояние перевозки -15 км. Второй, третьей. и четвертой соответственно 50 тыс. т. - 20 км; 10 тыс. т.-40 км; 40 тыс. т.-30 км.
22.	Определить среднетехническую скорость автомобиля и количество ездов, если известно, что время в наряде составляет 8 ч., время в движении равно 3 ч., время простоя под погрузкой и разгрузкой равно 1 ч., общий пробег составил 180 км.
23.	Автомобиль грузоподъемностью 3 т совершил три ездки: за первую езду он перевез 2,5 т на расстояние 10 км, за вторую - 3 т на расстояние 15 км, а за третью езду - 2 т на расстояние 20 км. Определить: статический коэффициент по каждой езде; статический и динамический коэффициенты за смену.
24.	Определить количество автомобилей, необходимых для перевозки 600 т груза первого класса, если известно, что для перевозки используются автомобили грузоподъемностью 4 т, время в наряде - 9 ч, а время, затраченное на одну езду, равно 3 ч.
25.	Автомобиль за день сделал 3 ездки. При первой езде порожний пробег составил 20 км, пробег с грузом - 25 км; при второй езде порожний пробег составил -10 км, пробег с грузом - 30 км; при третьей езде порожний пробег составил 15 км, пробег с грузом - 40 км. Определить общий пробег автомобиля за день; коэффициент использования пробега автомобиля за день и каждую езду. Первый нулевой пробег составил 5 км, второй -10 км.
26.	Автомобили должны перевезти грузы массой 450 т на маятниковом маршруте с обратным не полностью груженым пробегом. При этом грузоподъемность автомобиля составляет 5 т, расстояние перевозки в прямом направлении 20 км, расстояние перевозки в обратном направлении 15 км, статический коэффициент использования грузоподъемности равен 1,0, расстояние ездки автомобиля без груза равно 8 км, время погрузки автомобиля 15 мин, время разгрузки - 20 мин, техническая скорость автомобиля - 30 км/ч, время работы автомобиля на маршруте 7,5 ч. Определить необходимое количество автомобилей для перевозки груза и коэффициент использования пробега автомобиля за один оборот.
27.	Определить необходимое количество автомобилей для перевозки 480 т груза второго класса. Автомобили работают на маятниковом маршруте с обратным холостым пробегом. Грузоподъемность автомобиля составляет 5 т; расстояние груженой ездки и расстояние ездки без груза составляет 20 км, статический коэффициент использования грузоподъемности 0,8; время простоя под погрузкой и разгрузкой равно 40 мин, техническая скорость - 30 км/ч, время работы автомобиля на маршруте 9 ч.
28.	Грузовой автомобиль работал на маятниковом: маршруте с груженым пробегом в обоих направлениях. Грузоподъемность автомобиля составляет 4,5 т; расстояние груженой ездки -15 км, нулевой пробег составил 4 км, время простоя под погрузкой и разгрузкой - 15 мин, статический коэффициент использования грузоподъемности -1,0, техническая скорость автомобиля - 30 км/ч, время работы автомобиля на маршруте 7,5 ч. Определить количество автомобилей при объеме перевозок 450 т и коэффициент использования пробега за день.

29.	Транспортная организация осуществляет перевозки сахара-песка с оптового склада в розничные предприятия. За год планировалось перевезти 35 тыс. т. сахара-песка. Фактически было перевезено 32 тыс. т. Максимальный объем поставок за месяц приходился на июль месяц и составил 2,9 тыс. т. Объем перевозок с соблюдением нормативных сроков составил 30 тыс. т. Потери груза составили 500 кг сахара-песка. Определите объем невывезенных со склада грузов за год, комплексный показатель качества обслуживания транспортной организации. Рейтинг показателям устанавливается произвольно.
30.	В парке фирмы 7 автомобилей. Один из автомобилей находился в ремонте 9 дней, другой 20 дней. Определить за год: общий бюджет времени нахождения автомобилей в хозяйстве в днях и часах; коэффициент технической готовности парка; коэффициент использования парка
31.	Два автомобиля осуществляли доставку груза со станции назначения на 2 склада в течение 7 дней. Каждый автомобиль за день совершал по 3 ездки. Расстояние от гаража до станции назначения составляет 12 км. От склада № 1 до гаража 20км, а до станции 17 км. От склада № 2 до гаража 23 км, а до станции 21 км. Определить коэффициент использования пробега автомобиля; среднесуточный пробег автомобиля.
32.	Автомобиль грузоподъемностью 5 т доставил груз массой 4,2 т на расстояние 140 км в течение 4 час; из них 1,5 ч ушло на погрузку - выгрузку груза. Расстояние от гаража до пункта погрузки и выгрузки равно соответственно 30 и 12 км. Определить коэффициент грузоподъемности, техническую и эксплуатационную скорость автомобиля.
33.	Определите оборот вагона, если известно, что расстояние перевозки равно 800 км, средний простой вагона на одной технической станции -составляет 2 ч, средняя скорость на участке равна 25 км/ч, средний простой вагона на одной станции с грузовой операцией равен 4 ч, вагонное плечо равно 60 км, коэффициент местной работы равен 1,5.
34.	Определите средний простой вагонов на подъездном пути (при номерном способе), если за сутки было подано и убрано четыре шестиосных вагона, десять четырехосных и восемь двухосных вагонов; шестиосные вагоны простояли 4 ч, четырехосные -2 ч, а двухосные-1,5 ч.
35.	Для перевозки груза используется четырехосный цельнометаллический вагон грузоподъемностью 64 т, вместимость кузова вагона равна 120 м ³ , объем занимаемого груза 90 м ³ ,масса тары 23 т. Определить: коэффициент тары вагона, погрузочный коэффициент тары вагона, коэффициент использования грузоподъемности вагона, коэффициент использования вместимости вагона, коэффициент удельного объема вагона, коэффициент удельной грузоподъемности вагона.

36.	Рассчитайте полную и чистую грузоподъемность судна, если запасы топлива составляют 100 т, воды 35т, грузов снабжения 19 т, максимальное количество груза, которое может принять судно составляет 865 т. Определите коэффициент ходового времени, если продолжительность рейса составляет 500 ч, а ходовое время 350 ч.
-----	--

4 Типовые задания к практическим занятиям

Вопросы для собеседования:

Тема 2.

1. Перечислить виды инвентаря для вскрытия всех типов тары, санитарно-гигиенический инвентарь.
2. Перечислить виды инвентаря для проверки размеров и качества товаров. Правила эксплуатации.
3. Кассовый инвентарь. Обоснование потребности в торговом инвентаре и его выбор.
4. В чем различие между механизацией и автоматизацией процессов?
5. В чем сущность информационной сети системы POS?
6. Каковы функции магазинного POS –терминала?
7. Каковы функции магазинного контроллера?
8. На каком принципе основана работа системы автоматизированной защиты товаров от хищений?

Задания для контрольной работы

Вариант 1

1. Контрольно-кассовые машины.
2. Оборудование для хранения товаров.
3. Определите время работы упаковочного автомата в магазине за год, если его производительность равна 100 уп/час, а месячная потребность в картофеле составляет 900 упаковок. Коэффициент загрузки автомата равен 0,7.

Вариант 2

1. Комплексная механизация и автоматизация торговых процессов.
2. Торгово-технологическое оборудование торговых залов (мебель).
3. Определить потребность торгового предприятия в весах, если известно, что товарооборот предприятия за смену составил 2500кг, наибольший предел взвешивания на весах равен 6кг, время полезной работы весов составляет 9час, время одной операции по взвешиванию в среднем составляет 10с, коэффициент предельной нагрузки весов 0,7.

5. Перечень лабораторных работ

Лабораторные занятия по дисциплине «Оборудование в торговле» учебным планом не предусмотрены.

6. Типовые задания к интерактивным занятиям

Примеры вопросов для кейс-задания

Тема 4. Холодильное оборудование

Задание 1. В магазине «Продукты» открываются три отдела: «Гастрономические товары», «Свежее мясо» и «Свежая рыба». Подберите торговое оборудование и торговый инвентарь для хранения, подготовки к продаже и отпуска мяса покупателям. Опишите правила ухода за торговым инвентарем. Метод продажи товаров - самообслуживание.

1. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска мяса покупателям.
2. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска мясопродуктов покупателям.
3. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска свежей рыбы покупателям.
4. Опишите правила ухода за торговым оборудованием и торговым инвентарем для хранения, подготовки к продаже и отпуска мяса, мясопродуктов и свежей рыбы.

Задание 2. В магазине «Продтовары» открываются два отдела: «Молочные товары», «Свежее мясо» и «Хлеб». Подберите торговое оборудование и торговый инвентарь для этих отделов. Метод продажи товаров - самообслуживание.

1. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска мяса покупателям.
2. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска молочных продуктов покупателям.
3. Дать характеристику торгового оборудования и торгового инвентаря для хранения, подготовки к продаже и отпуска свежего мяса покупателям.
4. Опишите правила ухода за торговым оборудованием и торговым инвентарем для хранения, подготовки к продаже и отпуска хлеба и хлебобулочных продуктов.

7. Примеры тестов для контроля знаний

Задание 1

Машина называется технологической, если в ней:

- а) преобразование материала состоит в изменении его формы, свойств и состояния или обрабатываемого объекта;
- б) преобразование энергии, материалов и информации выполняется без участия человека;
- в) преобразование материала состоит только в изменении положения вмещаемого объекта.

Задание 2

Принцип действия электронных весов основан:

- а) автоматическом преобразовании силы тяжести в электрические сигналы, пропорциональные массе груза;
- б) автоматическом преобразовании силы тяжести в электрические сигналы, непропорциональные массе груза;

Задание 3

При транспортировке грузов с помощью с помощью ленточных транспортеров ширина ленты должна быть:

- а) равна максимальному размеру штучного груза или ширины насыпи сыпучего материала;
- б) на 100-200 мм меньше максимального размера штучного груза или насыпного сыпучего материала;
- в) на 100-200 мм больше максимального размера штучного груза или насыпного сыпучего материала.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Оборудование в торговле» 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 «Оборудование в торговле» представлена в таблице 6:

Таблица 6 - Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Оборудование в торговле»

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
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 занятия	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Собеседование	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно

	ответить на дополнительные вопросы.
Кейс-задача	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

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

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

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:

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

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

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающихся в семестре

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля

- для студентов очной формы обучения

Расчет баллов по результатам текущего контроля :

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Основы торговой техники.	соб., входной контроль –тест., реф., тест.	5
	Тема 2. Оборудование торгового зала	соб., тест., кейс-задача, реферат	5

	Тема 3. Складское оборудование	соб., тест., кейс-задача, реферат	5
	Тема 4. Холодильная техника	соб., тест., кейс-задача, реферат	5
Всего			20

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии балльной оценки тестовых заданий.

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий

0,8 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий

0,5 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий

Критерии оценивания реферата:

2 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления реферата; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

1,5 баллов - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

1 балл - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,5 балла - выставляется студенту, если в целом содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть

ошибки в оформлении; некорректно оформлены и не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат не представляет собой самостоятельного исследования, отсутствует анализ найденного материала, присутствуют частые случаи фактов плагиата;

0 балла - выставляется студенту, если содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объёме представлен список использованной литературы, есть ошибки в его оформлении; отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат не представляет собой самостоятельного исследования, отсутствует анализ найденного материала, текст реферата представляет собой непереработанный текст другого автора (других авторов).

При оценивании реферата нулём баллов он должен быть переделан в соответствии с полученными замечаниями и сдан на проверку заново не позднее срока окончания приёма рефератов.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

Критерии балльной оценки собеседования

Оценка выставляется с учетом следующих критериев:

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,8 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,5 балла) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 и менее балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в подкреплении программного материала практическими примерами.

Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Критерии балльной оценки деловой ситуации на основе кейс-метода

- «отлично» (1 балл) - студент проявляет глубокие знания и навыки, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;
- «хорошо» (0,8 балла) - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность, но допускает некоторые неточности, отсутствует достаточная глубина и зрелость суждений;
- «удовлетворительно» (0,5 балла) - студент отвечает не достаточно глубоко и самостоятельно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;
- «неудовлетворительно» (0,2 балла) - студент отвечает неуверенно, поверхностно и бессистемно, допускает неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень знаний и компетенций.

Критерии оценки творческого рейтинга

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

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
1. Подготовка научной статьи	10
2. Участие в конференции	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Оборудование в торговле» в 8 семестре проводится по вопросам, включающим два теоретических вопроса и 1 практическое задание, что соответствует 40 баллам. Оценка по результатам зачета выставляется по следующим критериям:

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

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

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

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
-----------------------------	---	--	---------------------

85 – 100 баллов	«зачтено»	ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники</p>
		ПК-8	<p>Знает верно и в полном объеме: знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания</p>
70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели</p>

			<p>оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники</p>
		ПК-8	<p>Знает с незначительными замечаниями: знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания</p>
50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК-7	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку</p>

			<p>эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники</p>
		ПК-8	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания</p>
менее 50 баллов	«не зачтено»	ПК-7	<p>Не знает на базовом уровне: показатели эффективности использования материально-технического обеспечения торгового предприятия; процесс планирования технической оснащенности предприятий торговли с учетом методов закупки и форм продажи товаров; основные технико-экономические показатели оборудования и процесс с учетом организации материальной базы торговли</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать и планировать техническое перевооружение предприятий торговли с учетом имеющегося материально-технического обеспечения предприятия; проводить оценку эффективности использования торгово-технологического оборудования и его влияния на закупку и продажу товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров с учетом имеющегося торгового оборудования и технического перевооружения; методами расчета</p>

			потребности в оборудовании и экономической эффективности внедрения новой техники
		ПК-8	<p>Не знает на базовом уровне: знать, понимать и решать профессиональные задачи в области обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Не умеет на базовом уровне: использовать навыки работы по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания с использованием торгово-технологического оборудования</p> <p>Не владеет на базовом уровне: приемами рационального использования и планировки торгово-технологического оборудования в целях повышения качества торгового обслуживания</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

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

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

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

Председатель  Г.Л. Авагян

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

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Протокол №7 от 28.02.2023 г.

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №5 от 23.03.2023 г.

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №13 от 27.04.2023 г.

Председатель  А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Протокол №8 от 18.03.2024 г.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №6 от 26.03.2024 г.

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №9 от 28.03.2024 г.

Председатель




А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Оборудование в торговле»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания
 ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
 Направленность (профиль) программы «Коммерция»
 Уровень подготовки бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляро в на кафедре (в лаборатори и) (шт)	Численн ость студенто в (чел)	Показатель обеспеченнос ти студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/ст олбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. -	М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=431691	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Гайворонский, К. Я. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли: учебник / К.Я. Гайворонский, Н.Г. Щеглов. — 3-е изд., перераб. и доп.	М.: ИНФРА-М, 2023. — 469 с. Режим доступа: http://znanium.com/read?id=429561	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Оборудование перерабатывающих производств : учебник / А.А. Курочкин, Г.В. Шабурова, В.М. Зимняков [и др.]. —	М.: ИНФРА-М, 2020. — 363 с. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=348713	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего							3

Дополнительная литература							
1	Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов.	М.:Инфра-М, 2022. - 369 с. – Режим доступа: https://znanium.com/read?id=385551	x	да, ЭБС «Znaniu m»	x	x	1
2	Охрана труда в общественном питании и торговле: Учебное пособие / Гайворонский К.Я.	М.: ИНФРА-М, 2023. - 169 с. – Режим доступа: http://znanium.com/read?id=419282	x	да, ЭБС «Znaniu m»	x	x	1
	Всего			2			3

Преподаватель  В.П. Данько
(подпись, дата)

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво