

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе

(подпись) **Василенко В.Н.**
(Ф.И.О.)

«25» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ

ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)

Управление бизнесом и маркетинговые технологии в сфере товарного обращения

Квалификация выпускника

бакалавр

Воронеж

1. Цели и задачи дисциплины

1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Торгово-закупочная деятельность» является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений в сфере обращения, тенденций развития мировой и национальной торговой индустрии (центры экономического анализа, правительственный сектор, общественные организации); торговой деятельности (торговые, торгово-посреднические, снабженческо-сбытовые, логистические и внешнеторговые организации); коммерческой деятельности в реальном секторе экономики (промышленность, сельское хозяйство, сервис и оказание услуг населению);

40 Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности (в сферах: *обеспечение качества и соответствия продукции (работ, услуг) условиям поставок и договоров для удовлетворенности потребителей и повышения конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и организации в целом*)

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов: *аналитический; организационно-управленческий; расчетно-экономический.*

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень образования - бакалавриат).

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-1	Способен формировать требования к покупаемым товарам, работам, услугам	ИД2 _{ПКв-1} – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 _{ПКв-1} – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг	Знает технические регламенты в сфере технического регулирования, стандартизации и управления торгово-закупочной деятельности (менеджмента качества) продукции (работ, услуг)
	Умеет разрабатывать рекомендации, направленные на улучшение функционирования внутренней системы торгово-закупочной деятельности в организации
	Владеет методами определения и порядком установления торгово-закупочной деятельности предприятия

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина «Торгово-закупочная деятельность» относится к обязательной части Блока 1 ООП. Дисциплина является обязательной к изучению.

Изучение дисциплины «Торгово-закупочная деятельность» основано на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении обучающимися дисциплин: Управление карьерой и тайм-менеджмент, Основы торгового дела.

Дисциплина «Торгово-закупочная деятельность» является предшествующей для проведения практической подготовки, дисциплин: Управление продажами и брендами, Производственная практика (преддипломная практика)

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 3 зачетные единицы.

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч
		8 семестр акад. ч
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:	49,3	49,3
Лекции	24	24
Практические занятия (ПЗ)	24	24
в том числе в форме практической подготовки	24	24
Консультации текущие	1,2	1,2
<i>Виды аттестации (зачет)</i>	0,1	0,1
Самостоятельная работа:	58,7	58,7
Проработка материалов по конспекту лекций	10	10
Проработка материалов по учебнику	18,7	18,7
Подготовка к практическому занятию	10	10
Подготовка реферата	20	20

5 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1 Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак.ч
8 семестр			
1	Организация закупочной деятельности предприятия	Снабжение и закупки в системе компании. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса. Основные типы организационных структур закупочных подразделений. Функциональный подход к формированию организационной структуры службы закупок предприятия. Бизнес-процесс снабжения и закупок. Системный подход к формированию и оптимизации бизнес-процесса закупок. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия	22
2	Управление закупками	Показатели эффективности закупочной деятельности: оборачиваемость, рентабельность, уровень запаса, уровень обслуживания и другие. Взаимосвязь показателей. Управление показателями. Матрица рентабельности и оборачиваемости ABC-анализ оборотных средств. Расчет оборотных средств, необходимых для закупки и поддержания наличия продукции, в логистической системе предприятия. Планирование и бюджетирование закупок. Типы организации закупок. Закупочные ситуации. Ценовая политика и ценовые стратегии закупок. На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции.	22
3	Определение потребности в материальных ресурсах	Методы прогнозирования потребности в материальных ресурсах предприятия. Нормативный метод прогнозирования потребности в материальных ресурсах и специфика его применения. Модуль MRPI/MRPII/ERP и специфика применения данных модулей в деятельности предприятия. Модуль DRP и специфика применения модуля в деятельности предприятия.	22
4	Организация работы с поставщиками. Выбор поставщика. Управ-	Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции. Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков. Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по	20

	ление поставщиком	применению. Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки. Примеры корпоративных стандартов, регламентирующих работу с поставщиками. Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения. Организация системы постоянного мониторинга и оценки работы поставщиков. Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков.	
5	Риск-менеджмент в управлении закупками и снабжением	Чем отличается риск-менеджмент от риск-инжиниринга? Алгоритм работы с рисковыми событиями в управлении закупками и снабжением. Риск-аппетит и стратегия риск-менеджмента. Идентификация рисков. Описание и картирование рисков	20,7
	Консультации текущие		1,2
	Зачет		0,1

5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. ч	ПР, ак. ч	СРО, ак. ч
8 семестр				
1	Специализированные маркетинговые стратегии: международная, кросс-культурная, маркетинга территорий	5	5	12
2	Методология управления стратегическим маркетингом	5	5	12
3	Альтернативные модели построения стратегии	5	5	12
4	Анализ привлекательности рынка	5	5	10
5	Конкурентный анализ рынка	4	4	12,7
	Консультации текущие		1,2	
	Зачет		0,1	

* в форме практической подготовки

5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
8 семестр			
1	Организация закупочной деятельности предприятия	Снабжение и закупки в системе компании. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса. Основные типы организационных структур закупочных подразделений. Функциональный подход к формированию организационной структуры службы закупок предприятия. Бизнес-процесс снабжения и закупок. Системный подход к формированию и оптимизации бизнес-процесса закупок. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия	5
2	Управление закупками	Показатели эффективности закупочной деятельности: оборачиваемость, рентабельность, уровень запаса, уровень обслуживания и другие. Взаимосвязь показателей. Управление показателями. Матрица рентабельности и оборачиваемости ABC-анализ оборотных средств. Расчет оборотных средств, необходимых для закупки и поддержания наличия продукции, в логистической системе предприятия. Планирование и бюджетирование закупок Типы организации закупок. Закупочные ситуации. Ценовая политика и ценовые стратегии закупок. На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции.	5
3	Определение потребности в материальных ресурсах	Методы прогнозирования потребности в материальных ресурсах предприятия. Нормативный метод прогнозирования потребности в материальных ресурсах и специфика его применения. Модуль MRPI/MRPII/ERP и специфика применения данных модулей в деятельности предприятия. Модуль DRP и специфика применения модуля в деятельности предприятия.	5
4	Организация работы с поставщиками. Выбор	Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции. Что и у кого по-	5

	поставщика. Управление поставщиком	купать: система критериев для выбора и оценки поставщиков. Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению. Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки. Примеры корпоративных стандартов, регламентирующих работу с поставщиками. Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения. Организация системы постоянного мониторинга и оценки работы поставщиков. Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков.	
5	Риск-менеджмент в управлении закупками и снабжением	Чем отличается риск-менеджмент от риск-инжиниринга? Алгоритм работы с рисковыми событиями в управлении закупками и снабжением. Риск-аппетит и стратегия риск-менеджмента. Идентификация рисков. Описание и картирование рисков	4

5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
8 семестр			
1	Организация закупочной деятельности предприятия	Методы оценки затрат	2
		Роль системы снабжения и закупок в структуре компании	2
2	Управление закупками	Организация работы с поставщиками. Выбор поставщика.	5
3	Определение потребности в материальных ресурсах	Управление поставщиком	5
4	Организация работы с поставщиками. Выбор поставщика. Управление поставщиком	Управление товаром	4
		Контрактная политика предприятия	2
5	Риск-менеджмент в управлении закупками и снабжением	Анализ стратегий продвижения	2
		Инструменты интеграции, автоматизации и информационной поддержки закупочной деятельности	2

5.2.3 Лабораторный практикум – не предусмотрен

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
1	Организация закупочной деятельности предприятия	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов учебников, учебных пособий	8
		Подготовка к практическому занятию	2
2	Управление закупками	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов учебников, учебных пособий	4
		Подготовка к практическому занятию	2
		Подготовка реферата	4
3	Определение потребности в материальных ресурсах	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов учебников, учебных пособий	8
		Подготовка к практическому занятию	2
4	Организация работы с поставщиками. Выбор поставщика. Управление	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов учебников, учебных пособий	4
		Подготовка к практическому занятию	2

	ние поставщиком	Подготовка реферата	2
5	Риск-менеджмент в управлении закупками и снабжением	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов учебников, учебных пособий	4
		Подготовка к практическому занятию	2,7
		Подготовка реферата	4

6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

6.1 Основная литература

Логистика : учебник / А.У. Альбеков, Т.В. Пархоменко, Г.А. Лопаткин [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.У. Альбекова. М. : РИОР : ИНФРА-М, 2016. ? 403 с. (Высшее образование). www.dx.doi.org/10.12737/21010. -Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/548632>

Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник/ А. Н. Стерлигова - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 430 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт) ISBN 978-5-16-011223-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/517453>

Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: Учебник для бакалавров/Ш.Ш.Магомедов - М.: Дашков и К, 2016. - 176 с.: 60x90 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-394-02529-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/515759>

6.2 Дополнительная литература

Вумек Д.П. Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Д.П. Вумек , Д. Джонс -М.:Альпина Пабл., 2016. - 262 с.: ISBN 978-5-9614-4619-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/916259>

Иванов В.В. Механизмы управления государственными закупками : монография / В.В. Иванов, И.И. Григ. М. :ИНФРА-М, 2018. ? 207 с. (Научная мысль). www.dx.doi.org/10.12737/monography_5901da38b92dc1.64474579. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/917620>

Резник. С.Д. Менеджмент. Книга шестая. Управление человеческим потенциалом в социально-экономических системах : избр. статьи / С.Д. Резник. М. : ИНФРА-М, 2018. ? 357 с. (Научная мысль). www.dx.doi.org/10.12737/monography_59fae100e1d779.37669358. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944194>

6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

Титова, В. А. Управление маркетингом : учебное пособие / В. А. Титова, М. Е. Цой, Е. В. Мамонова ; Новосибирский государственный технический университет. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2013. – 468 с. : табл., граф., схем., ил. – (Учебники НГТУ). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436286>

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

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Научная электронная библиотека	http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?
Федеральная университетская компьютерная сеть России	http://www.runnet.ru/
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	http://www.window.edu.ru/
Электронная библиотека ВГУИТ	http://biblos.vsu.ru/megapro/web
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	http://minobrnauki.gow.ru
Портал открытого on-line образования	http://npoed.ru
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	http://www.ict.edu.ru/
Электронная информационно-образовательная среда	http://education.vsu.ru

ФГБОУ ВО «ВГУИТ	
Официальный сайт Росстата	http://rosstat.gov.ru

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:

информационная среда для дистанционного обучения СЭО «ЗКЛ».

При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows.

7 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 407, 426 или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУ-ИТ» – ауд. 427а, ресурсный центр ВГУИТ.

8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля) в виде приложения.

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».

ПРИЛОЖЕНИЕ

к рабочей программе

1. Организационно-методические данные дисциплины для очно-заочной формы обучения

1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 3 зачетных единицы

Виды учебной работы	Всего академических часов	Распределение трудоемкости по семестрам, ак. ч
		8 семестр акад. ч
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	108	108
Контактная работа в т. ч. аудиторные занятия:	20,5	20,5
Лекции	8	8
Практические занятия	12	12
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	–	–
Консультации текущие	0,4	0,4
Вид аттестации (зачет)	0,1	0,1
Самостоятельная работа:	87,5	87,5
Проработка материалов по конспекту лекций	20	20
Проработка материалов по учебнику	27,5	27,5
Подготовка к практическому занятию	20	20
Подготовка реферата	20	20

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ПКв-1	Способен формировать требования к закупаемым товарам, работам, услугам	ИД2 _{ПКв-1} – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 _{ПКв-1} – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг	Знает технические регламенты в сфере технического регулирования, стандартизации и управления торгово-закупочной деятельностью (менеджмента качества) продукции (работ, услуг)
	Умеет разрабатывать рекомендации, направленные на улучшение функционирования внутренней системы торгово-закупочной деятельности в организации
	Владеет методами определения и порядком установления торгово-закупочной деятельности предприятия

2. Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	разделы/темы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции	Оценочные материалы		Технология оценки (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Структура и инфраструктура рынка	ПКв-1	Тест	1-2, 10, 21	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	30-35	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к зачету)	75-88	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
2	Теоретические основы рынка и рыночной инфраструктуры.	ПКв-1	Тест	3-4, 11, 25	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	36-45	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к зачету)	88-98	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
3	Рыночная инфраструктура.	ПКв-1	Тест	5-6, 12-13, 22	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	46-58	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к зачету)	99-105	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
4	Формирование инфраструктуры товарного рынка.	ПКв-1	Тест	7-8, 14, 17-18, 23, 26, 28	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	59-66	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
			Собеседование (вопросы к зачету)	105-112	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
5	Торговые предприятия и организации.	ПКв-1	Тест	9, 15-16, 19-20, 24, 27, 29	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (решение задач) Реферат	67-74	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)

			Собеседование (вопросы к зачету)	113-117	Проверка преподавателем (Уровневая шкала)
--	--	--	-------------------------------------	---------	---

3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной.

3.1 Тесты (тестовые задания)

ПКв-1 Способен формировать требования к закупаемым товарам, работам, услугам (ИД2 ПКв-2 – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг)

№ задания	Тестовое задание
А (на выбор одного правильного ответа)	
1	Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это товароснабжение транспортировании товародвижение
2	Типы оптовых организаций: федерального уровня посреднические оптовые структуры регионального уровня организаторы оптового оборота
3	Виды оптовых предприятий – это предприятия общенационального и регионального масштаба независимые оптовые торговцы, дистрибьютеры, организаторы оптового оборота брокеры, агенты
4	Торговая сеть – это совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим: обеспечения управлением руководством финансированием
5	Мелкорозничная сеть осуществляет торговлю через : магазины павильоны киоски автоматы автомагазины
6	Формы продажи товаров: магазинные магазинные и внемагазинные самообслуживание продажа по образцам
7	Примером формы торгового обслуживания может быть салонное обслуживание самообслуживание обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания
8	Предметами управления торгово-технологическим процессом являются: торговые площади ассортимент товаров оборудование торговых залов товарные запасы
9	Модулем унификации тары, транспорта и оборудования принят международный плоский поддон размером 800 x мм. 800 600 1200 1000
Б (на выбор нескольких правильных)	
10	Факторы влияющие на процесс товароснабжения:

	производственные транспортные социальные национальные институциональные иррациональные			
11	Выберите стратегию, отличием которой является конкуренция в узком сегменте рынка Стратегия минимизации издержек Стратегия дифференциации Стратегия концентрации			
12	Какое действие не входит в рамки атакующей стратегии... Стратегия ценовых скидок Стратегия расширения ассортимента продукции Стратегия повышения уровня обслуживания Стратегия вынужденного сокращения			
13	Какой из перечисленных органов является высшим органом управления фондовой биржи: общее собрание членов биржи; совет директоров; отдел организации и проведения торгов; комитет по листингу; котировальный отдел.			
14	Какого типа организацией является современная фондовая биржа: открытого типа; закрытого типа; смешанного типа; никакого из перечисленных.			
15	Кто покупает и продает ценные бумаги на фондовой бирже за свой счет: брокер; дилер; коммивояжер; маклер; никто из названных.			
16	Какая из перечисленных функций относится к компетенции Центрального банка России, а не к компетенции коммерческих банков: аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений; обеспечение функционирования расчетно-платежного механизма в стране и кредитование юридических и физических лиц; кредитно-финансовое обслуживание внутреннего и внешнего оборота; монопольное право эмиссии банкнот.			
В (на сопоставление)				
17	1	План маркетинга	А	План маркетинга в денежном выражении
	2	Бюджет маркетинга	Б	Общий план действий компании по привлечению потребителей и их конвертации в клиентов.
	3	Маркетинговая стратегия	В	Часть бизнес-плана
	4	Маркетинговая информационная система	Г	Обработка, анализ, оценка и использование данных для принятия маркетинговых решений
	Ответ: 1-В; 2-А; 3-Б; 4-Г			
18	1	Маркетинговые коммуникации	А	Комплекс коммуникационных программ
	2	Маркетинговая деловая сеть	Б	Маркетинговая стратегия по разработке предложений компании своей продукции
	3	Паблик рилейшнз	В	Процесс передачи информации и товаре целевой аудитории
	4	Позиционирование	Г	Компания и все заинтересованные в её работе группы
	Ответ:1-В; 2-Г; 3-А; 4-Б			
19	1	Метод контент-анализ	А	Описание и анализ рыночной ситуации
	2	Метод «дневника»	Б	Кабинетный метод анализа
	3	Метод кейсов	В	Целенаправленное изучение отдельных параметров товара, цены и т.п.
	4	Метод эксперимент	Г	Сбор информации об аудиториях
	Ответ:1-Б; 2-Г; 3- А; 4-В			

20	1	Анализ Мак Кинси «7S»	А	Методика изучения ключевых элементов макросреды компании
	2	Анализ ситуационный	Б	Оценка рыночных возможностей компании, других факторов, связанных с рынком
	3	Анализ STEP	В	Оценка внутренней среды компании, работающей на рынке
	4	Анализ маркетинговый	Г	Оценка внешней среды рынка, выявление возможных угроз, оценка конкурентной позиции фирмы
Ответы: 1-В; 2-Г; 3-А; 4-Б				
Д (расположить в правильном порядке)				
21	По уровню насыщения: 1) дефицитный рынок; 2) равновесный рынок; 3) избыточный рынок. Ответ: 2,1,3			
22	По степени зрелости. 1) неразвитый рынок; 2) развитый рынок; 3) формирующий рынок. Ответ: 1,2,3			
23	По организации рыночного обмена. 1) экспортный рынок; 2) импортный рынок; 3) оптовый рынок; 4) розничный рынок. Ответ: 3,4,1,2			
24	С учетом ассортимента товаров: 1) насыщенный рынок, где множество сходных товаров многих производителей; 2) замкнутый рынок, где товары только первого производителя; 3) рынок широкого ассортимента, соответствующих друг другу и направленных на удовлетворение одной или нескольких связанных между собой потребностей; 4) смешанный рынок, где имеются разнообразные товары, между которыми нет связи. Ответ: 2,1,3,4			
Вставить пропущенные слова				
25	Торгово- процесс – это последовательность операций, обеспечивающих процесс купли-продажи и товародвижения. Ответ: технологический			
26 хранение представляет собой способ хранения товаров в таре, на поддонах, малогабаритных контейнерах, уложенных по определенной схеме в несколько ярусов. Ответ: складирование			
27	Управление товаров предусматривает контроль за соблюдением в магазине ассортимента перечня и своевременное внесение в него изменений. Ответ: ассортиментом			
Задачи				
28	Определить, какую стратегию и почему следует выбрать, если эксперты и маркетологи уверены, что спрос на продукцию компании будет возрастать, а его структура останется неизменной. Ответ: Таким образом, если спрос на продукцию будет расти, а его структура останется неизменной, наибольшую прибыль фирме принесет производство кондиционеров. Следовательно, стратегия интенсификации усилий или стратегия развития рынка должна быть применена непосредственно к кондиционерам.			
29	Какую стратегию считать оптимальной, если существует риск (эксперты считают возможность реализации ситуации 1 – 40%; ситуации 2 – 35%; ситуации 3 – 25%)? Ответ: Рассчитываем наиболее вероятную прибыль по каждому виду продукции с учетом вероятности проявления той или иной ситуации на рынке: при производстве холодильников: $P_x = 48 \cdot 0,40 + 67 \cdot 0,35 + 52 \cdot 0,25 = 55,65$ млн. руб.; при производстве морозильников: $P_m = 89 \cdot 0,40 + 24 \cdot 0,35 + 46 \cdot 0,25 = 55,50$ млн. руб.; при производстве кондиционеров: $P_k = 72 \cdot 0,40 + 49 \cdot 0,35 + 76 \cdot 0,25 = 64,95$ млн. руб. Таким образом, учитывая критерий максимизации прибыли, делаем вывод о целесообразности			

ности расширения производства кондиционеров.

3.2 Рефераты

ПКв-1 Способен формировать требования к закупаемым товарам, работам, услугам (ИД2 ПКв-2 – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг)

№ задания	Тематика рефератов
30	Роль системы снабжения и закупок в структуре компании.
31	Основные типы организационных структур закупочных подразделений предприятия.
32	Бизнес-процесс снабжения и закупок.
33	Матрица взаимодействия персонала службы закупок с персоналом других подразделений предприятия
34	Логистический подход к управлению закупками
35	Показатели эффективности закупочной деятельности.
36	Матрица рентабельности и оборачиваемости
37	Планирование и бюджетирование закупок
38	Типы организации закупок
39	Ценовая политика и ценовые стратегии закупок
40	На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции. Отсрочка, скидка и объем. Как считать выгоду и манипулировать условиями закупок
41	Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции
42	Затраты в закупках. Состав затрат. Принцип общих затрат (концепция TCO). Как снижать затраты в закупках
43	Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать
44	Методы прогнозирования потребности в материальных ресурсах предприятия.
45	Модуль MRPI/MRPII/ERP и специфика применения данных модулей в деятельности предприятия.
46	Модуль DRP и специфика применения модуля в деятельности предприятия.
47	Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков
48	Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению
49	Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки
50	Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения
51	Метод доминирующих характеристик и его применение при принятии управленческих решений.
52	Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков
53	Анализ и дифференциация материальных ресурсов.
54	ABC и XYZ - анализ и синтез.
55	Каков оптимальный размер заказа? О сугубой практичности формулы Вильсона.
56	Детализация показателей качества системы снабжения на основании "T&A MATRIX".
57	Виды издержек. Калькуляция издержек. Пути снижения издержек.
58	Снабжение - источник повышения прибыли (Модель Дюпона).
59	EVA - оптимальное распределение затрат капитала и оценка созданной экономической добавленной стоимости.
60	Метод категорий предпочтения и его применение при принятии управленческих решений.
61	Эффективность закупок.
62	Сокращение затрат на закупки.
63	Оплата закупок и выбор оптимального решения при оплате.
64	Контроль и анализ закупок.
65	Контрактная политика на разных этапах жизненного цикла компании.
66	Коммерческий контракт как инструмент снижения variability процессов и уменьшения неопределенности.
67	Контракт как важнейший инструмент риск-менеджмента и риск-инжиниринга.
68	Составление проекта договора поставки; переход рисков и прав собственности по договору поставки; существенные условия договора.
69	Алгоритм работы с рисковыми событиями в управлении закупками и снабжением.
70	Как управлять закупками услуг в компании? Особенности составления договоров услуг.
71	Коротко о важном: переговоры в процесса закупок.
72	Особенности двухфазовой приемки товара по количеству и качеству, возможные претензии при приемке товара от поставщика и их урегулирование.
73	Риск-аппетит и стратегия риск-менеджмента.

74	Идентификация рисков.
----	-----------------------

3.3 Вопросы к зачету

ПКв-1 Способен формировать требования к закупаемым товарам, работам, услугам (ИД2 ПКв-2 – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг)

№ задания	Формулировка вопроса
75	Система снабжения и закупки в деятельности предприятия.
76	Типы организационных структур закупочных подразделений предприятия.
77	Бизнес-процесс снабжения и закупок.
78	Матрица взаимодействия персонала службы закупок с персоналом других подразделений предприятия
79	Логистический подход к управлению закупками
80	Показатели эффективности закупочной деятельности.
81	Матрица рентабельности и оборачиваемости
82	Планирование и бюджетирование закупок
83	Типы организации закупок
84	Ценовая политика и ценовые стратегии закупок
85	На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции. Отсрочка, скидка и объем. Как считать выгоду и манипулировать условиями закупок
86	Как управлять закупками услуг в компании? Особенности составления договоров услуг.
87	Затраты в закупках. Состав затрат. Принцип общих затрат (концепция TCO). Как снижать затраты в закупках
88	Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать
89	Методы прогнозирования потребности в материальных ресурсах предприятия.
90	Модуль MRP/II/ERP и специфика применения данных модулей в деятельности предприятия.
91	Модуль DRP и специфика применения модуля в деятельности предприятия.
92	Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции
93	Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков
94	Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению
95	Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки
96	Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения
97	Чем отличается риск-менеджмент от риск-инжиниринга?
98	Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков
99	Анализ и дифференциация материальных ресурсов.
100	ABC и XYZ - анализ и синтез.
101	Каков оптимальный размер заказа? О сугубой практичности формулы Вильсона.
102	Детализация показателей качества системы снабжения на основании "T&A MATRIX".
103	Виды издержек. Калькуляция издержек. Пути снижения издержек.
104	Снабжение - источник повышения прибыли (Модель Дюпона).
105	EVA - оптимальное распределение затрат капитала и оценка созданной экономической добавленной стоимости.
106	Алгоритм работы с рисковыми событиями в управлении закупками и снабжением.
107	Метод доминирующих характеристик и его применение при принятии управленческих решений.
108	Метод категорий предпочтения и его применение при принятии управленческих решений.
109	Эффективность закупок.
110	Сокращение затрат на закупки.
111	Оплата закупок и выбор оптимального решения при оплате.
112	Контроль и анализ закупок.
113	Контрактная политика на разных этапах жизненного цикла компании.
114	Коммерческий контракт как инструмент снижения вариабельности процессов и уменьшения неопределенности.
115	Риск-аппетит и стратегия риск-менеджмента.
116	Контракт как важнейший инструмент риск-менеджмента и риск-инжиниринга.
117	Составление проекта договора поставки; переход рисков и прав собственности по договору поставки;

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

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

- П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах;
- П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости.

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценивания	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
ПКв-1 Способен формировать требования к закупаемым товарам, работам, услугам (ИД2 ПКв-2 – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг)					
ЗНАЕТ	технические регламенты в сфере технического регулирования, стандартизации и управления торговой-закупочной деятельности (менеджмента качества) продукции (работ, услуг)	Результаты тестирования	- даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			- даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			- даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			- даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена (повышенный)
		Собеседование Ответы на вопросы	обучающийся обладает частичными и разрозненными знаниями, только некоторые из которых может связывать между собой	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			обучающийся обладает системным взглядом на изучаемый объект	Отлично	Освоена (повышенный)
УМЕЕТ	разрабатывать рекомендации, направленные на улучшение функционирования внутренней системы торговой-закупочной деятельности в организации	Решение практических задач	обучающийся не владеет навыками выполнения заданий; не демонстрирует умений, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся испытывает затруднения при выполнении заданий по алгоритму; демонстрирует минимальный набор умений предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся выполняет задания с использованием алгоритма решения, при выполнении допускает незначительные ошибки и неточности, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо;	Освоена (повышенный)

			обучающийся выполняет задания, формируя алгоритм решения, при выполнении не допускает ошибок и неточностей, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена (повышенный)
ВЛАДЕЕТ	методами определения и порядком установления торгово-закупочной деятельности предприятия	Результаты решения задач	обучающийся не владеет навыками выполнения заданий; не демонстрирует умений, предусмотренных планируемыми результатами обучения	Неудовлетворительно	Не освоена (недостаточный)
			обучающийся испытывает затруднения при выполнении заданий по алгоритму; демонстрирует минимальный набор умений предусмотренных планируемыми результатами обучения	Удовлетворительно;	Освоена (базовый)
			обучающийся выполняет задания с использованием алгоритма решения, при выполнении допускает незначительные ошибки и неточности, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Хорошо;	Освоена (повышенный)
			обучающийся выполняет задания, формируя алгоритм решения, при выполнении не допускает ошибок и неточностей, формулирует выводы; демонстрирует умения, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена (повышенный)