

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

**УТВЕРЖДАЮ**  
Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ Василенко В.Н.  
(подпись) (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 ккупаемым товарам, работам, услугам	ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – 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	<b>108</b>	<b>108</b>
<b>Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:</b>	<b>49,3</b>	<b>49,3</b>
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
<b>Самостоятельная работа:</b>	<b>58,7</b>	<b>58,7</b>
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
<b>8 семестр</b>			
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
<b>8 семестр</b>				
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
<b>8 семестр</b>			
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
<b>8 семестр</b>			
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](http://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](http://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](http://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	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Научная электронная библиотека	<a href="http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?">http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?</a>
Федеральная университетская компьютерная сеть России	<a href="http://www.runnet.ru/">http://www.runnet.ru/</a>
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	<a href="http://www.window.edu.ru/">http://www.window.edu.ru/</a>
Электронная библиотека ВГУИТ	<a href="http://biblos.vsu.ru/megapro/web">http://biblos.vsu.ru/megapro/web</a>
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	<a href="http://minobrnauki.gow.ru">http://minobrnauki.gow.ru</a>
Портал открытого on-line образования	<a href="http://npoed.ru">http://npoed.ru</a>
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	<a href="http://www.ict.edu.ru/">http://www.ict.edu.ru/</a>
Электронная информационно-образовательная среда	<a href="http://education.vsu.ru">http://education.vsu.ru</a>

ФГБОУ ВО «ВГУИТ	
Официальный сайт Росстата	<a href="http://rosstat.gov.ru">http://rosstat.gov.ru</a>

## **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
<b>Контактная работа</b> 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
<b>Вид аттестации (зачет)</b>	0,1	0,1
<b>Самостоятельная работа:</b>	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 <sub>ПКв-1</sub> – Участвует в работах по формированию требований к отдельным видам товаров, работ, услуг

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД2 <sub>ПКв-1</sub> – 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
<b>А (на выбор одного правильного ответа)</b>	
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
<b>Б (на выбор нескольких правильных)</b>	
10	Факторы влияющие на процесс товароснабжения:

	производственные транспортные <b>социальные</b> <b>национальные</b> институциональные иррациональные			
11	Выберите стратегию, отличием которой является конкуренция в узком сегменте рынка Стратегия минимизации издержек <b>Стратегия дифференциации</b> <b>Стратегия концентрации</b>			
12	Какое действие не входит в рамки атакующей стратегии... <b>Стратегия ценовых скидок</b> Стратегия расширения ассортимента продукции Стратегия повышения уровня обслуживания <b>Стратегия вынужденного сокращения</b>			
13	Какой из перечисленных органов является высшим органом управления фондовой биржи: общее собрание членов биржи; <b>совет директоров;</b> отдел организации и проведения торгов; комитет по листингу; <b>котировальный отдел.</b>			
14	Какого типа организацией является современная фондовая биржа: <b>открытого типа;</b> <b>закрытого типа;</b> <b>смешанного типа;</b> никакого из перечисленных.			
15	Кто покупает и продает ценные бумаги на фондовой бирже за свой счет: <b>брокер;</b> <b>дилер;</b> коммивояжер; маклер; никто из названных.			
16	Какая из перечисленных функций относится к компетенции Центрального банка России, а не к компетенции коммерческих банков: <b>аккумуляция временно свободных денежных средств, сбережений и накоплений;</b> <b>обеспечение функционирования расчетно-платежного механизма в стране и кредитование юридических и физических лиц;</b> кредитно-финансовое обслуживание внутреннего и внешнего оборота; монопольное право эмиссии банкнот.			
<b>В (на сопоставление)</b>				
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
	<b>Ответ: 1-В; 2-А; 3-Б; 4-Г</b>			
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
	<b>Ответ:1-В; 2-Г; 3-А; 4-Б</b>			
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
	<b>Ответ:1-Б; 2-Г; 3- А; 4-В</b>			

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
<b>Ответы: 1-В; 2-Г; 3-А; 4-Б</b>				
<b>Д (расположить в правильном порядке)</b>				
21	По уровню насыщения: 1) дефицитный рынок; 2) равновесный рынок; 3) избыточный рынок. <b>Ответ: 2,1,3</b>			
22	По степени зрелости. 1) неразвитый рынок; 2) развитый рынок; 3) формирующий рынок. <b>Ответ: 1,2,3</b>			
23	По организации рыночного обмена. 1) экспортный рынок; 2) импортный рынок; 3) оптовый рынок; 4) розничный рынок. <b>Ответ: 3,4,1,2</b>			
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. <b>Ответ: 2,1,3,4</b>			
Вставить пропущенные слова				
25	Торгово- ..... процесс – это последовательность операций, обеспечивающих процесс купли-продажи и товародвижения. <b>Ответ: технологический</b>			
26	..... хранение представляет собой способ хранения товаров в таре, на поддонах, малогабаритных контейнерах, уложенных по определенной схеме в несколько ярусов. <b>Ответ: складирование</b>			
27	Управление ..... товаров предусматривает контроль за соблюдением в магазине ассортимента перечня и своевременное внесение в него изменений. <b>Ответ: ассортиментом</b>			
<b>Задачи</b>				
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 вариативности 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 )					
<b>ЗНАЕТ</b>	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)
<b>УМЕЕТ</b>	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)
<b>ВЛАДЕЕТ</b>	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)