Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Чижов Александр Петрович
Должность: Директор филиала СибГУ в г. Лесосибирске
Дата подписания: 04.08.2023 07:32:05
Уникальный программный ключ:
bdf6e99bfcc4944b52cae00e83cf259c6c85dda39624c7604dbfcac0cdef0efd

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лесосибирский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор филиала

_____ Чижов А.П.

«27» августа 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

УПРАВЛЕНИЕ СНАБЖЕНИЕМ И СБЫТОМ

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) образовательной программы
Экономика и управление на предприятии

Уровень высшего образования
Бакалавриат

(программа академического бакалавриата)

Форма обучения
очная, заочная

Красноярск 2021

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1327

Разработчики рабочей программы дисциплины:

К.пед.н., доцент, и.о. зав. кафедрой ЭиЕД		Девятловский Д.Н.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры экономических и естественнонаучных дисциплин

от «04» 06 2021 г. протокол № 6

К.пед.н., доцент, и.о. зав. кафедрой ЭиЕД		Девятловский Д.Н.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании научно-методического совета филиала

от «09» 06 2021 г. протокол № 3

К.т.н., доцент, зам. директора по УР		Соболев С.В.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Актуализация содержания рабочей программы Управление снабжением и сбытом

Внесены изменения согласно протокола заседания научно-методического совета филиала № 2 от 26.04.2022 г.

Внесены изменения согласно протокола заседания научно-методического совета филиала № 2 от 11.04.2023 г.

Внесены изменения согласно протокола заседания научно-методического совета филиала №_____ от_____ 20__г.

Внесены изменения согласно протокола заседания научно-методического совета филиала №_____ от_____ 20__г.

Внесены изменения согласно протокола заседания научно-методического совета филиала №_____ от_____ 20__г.

Оглавление

1. Цель и задачи изучения дисциплины 6
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 6
3. Место дисциплины в структуре ОПОП 6
4. Объем дисциплины и виды учебной работы 6
5. Содержание дисциплины 7
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине 12
7. Образовательные технологии 13
8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 14
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины 14
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины 15
11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 15
12. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине 16
13. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине 16

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы дисциплины
Управление снабжением и сбытом

(наименование дисциплины)

Направление подготовки *38.03.01 Экономика*
Направленность (профиль) *Экономика и управление на предприятии*

Объем дисциплины составляет **3** зачетные единицы (**108** часов).

Цель и задачи дисциплины

Цель: расширение представлений о сущности и формах операций по снабжению и сбыту в организациях; обеспечение теоретической основы для дальнейшего самостоятельного совершенствования компетентности в сфере логистических операций, в том числе организации продвижения продукции, обеспечения производства и жизнедеятельности организаций необходимыми составляющими.

Задачи:

- изучение закупочной и сбытовой деятельности предприятий;
- изучение планирования ассортимента и сбыта продукции, организации сбыта предприятиями-изготовителями;
- изучение организации закупки материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими предприятиями;
- изучение основных показателей анализа закупочной и сбытовой деятельности на предприятии.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы
ПК-5	способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	*Знать*: содержание и формы финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. *Уметь*: выявлять проблемы экономического характера при анализе конкурентных ситуаций, предлагать способы их решения. *Владеть*: методологией экономического исследования и использования полученных сведений для принятия управленческих решений.
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	*Знать*: методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности. *Уметь*: применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. *Владеть*: навыками разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Управление снабжением и сбытом» входит в вариативную часть дисциплин по выбору Блока 1 Дисциплины основной профессиональной образовательной программы высшего образования. Курс опирается на такие ранее изученные дисциплины, как «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Финансы», «Маркетинг».

Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины «Управление снабжением и сбытом» являются необходимыми для изучения дисциплин «Оценка и анализ рисков», «Финансовый менеджмент», «Коммерческая деятельность предприятия (организации)».

Краткое содержание дисциплины

Основные дидактические единицы (разделы): Организация хозяйственных связей в торговле. Планирование снабжения на предприятии. Деятельность предприятия по закупкам товаров. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Деятельность предприятия по сбыту товаров. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях.

Форма промежуточной аттестации

Зачет.

1. Цель и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель изучения дисциплины: расширение представлений о сущности и формах операций по снабжению и сбыту в организациях; обеспечение теоретической основы для дальнейшего самостоятельного совершенствования компетентности в сфере логистических операций, в том числе организации продвижения продукции, обеспечения производства и жизнедеятельности организаций необходимыми составляющими.

1.2 Задачи изучения дисциплины:

- изучение закупочной и сбытовой деятельности предприятий;
- изучение планирования ассортимента и сбыта продукции, организации сбыта предприятиями-изготовителями;
- изучение организации закупки материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими предприятиями;
- изучение основных показателей анализа закупочной и сбытовой деятельности на предприятии.

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

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы
ПК-5	способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	*Знать*: содержание и формы финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. *Уметь*: выявлять проблемы экономического характера при анализе конкурентных ситуаций, предлагать способы их решения. *Владеть*: методологией экономического исследования и использования полученных сведений для принятия управленческих решений.
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	*Знать*: методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности. *Уметь*: применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. *Владеть*: навыками разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Управление снабжением и сбытом» входит в вариативную часть дисциплин по выбору Блока 1 Дисциплины основной профессиональной образовательной программы высшего образования. Курс опирается на такие ранее изученные дисциплины, как «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Финансы», «Маркетинг».

Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины «Управление снабжением и сбытом» являются необходимыми для изучения дисциплин «Оценка и анализ рисков», «Финансовый менеджмент», «Коммерческая деятельность предприятия (организации)».

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет три зачетные единицы, 108 часов

а) очная форма

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (акад.часов)	Семестр
		7
Общая трудоемкость дисциплины	3(108)	3(108)
Контактная работа с преподавателем:	2(72)	2(72)
занятия лекционного типа	1(36)	1(36)
занятия семинарского типа	1(36)	1(36)
в том числе: семинары		
практические занятия	1(36)	1(36)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: курсовое проектирование		
групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иные виды внеаудиторной контактной работы		
Самостоятельная работа обучающихся:	1(36)	1(36)
изучение теоретического курса (ТО)	1(36)	1(36)
расчетно-графические работы (РГР)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КР/КП)		
контрольные работы (Кн.р)		
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	зачет	зачет

б) заочная форма

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (акад.часов)	Семестр	
		8	9
Общая трудоемкость дисциплины	3(108)	1(36)	2(72)
Контактная работа с преподавателем:	0,45(16)	0,06(2)	0,39(14)
занятия лекционного типа	0,17(6)	0,06(2)	0,11(4)
занятия семинарского типа	0,28(10)		0,28(10)
в том числе: семинары			
практические занятия	0,28(10)		0,28(10)
практикумы			
лабораторные работы			
другие виды контактной работы			
в том числе: курсовое проектирование			
групповые консультации			
индивидуальные консультации			
иные виды внеаудиторной контактной работы			
Самостоятельная работа обучающихся:	2,56(92)	0,94(34)	1,62(58)
изучение теоретического курса (ТО)	1(36)	0,94(34)	0,06(2)
расчетно-графические работы (РГР)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КР/КП)			
контрольные работы (Кн.р)	1,56(56)		1,56(56)
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	зачет		зачет

5. Содержание дисциплины

Содержание дисциплины для студентов очной формы обучения

№	Модули и темы дисциплины	Занятия лекционного типа, (акад.часов)	Занятия семинарского типа, (акад.часов)		Самостоятельная работа, (акад.часов)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1	**Модуль I Снабжение на предприятии**					ПК-5 ПК-11
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	4	4		4	
1.2	Планирование снабжения на предприятии	6	6		6	
2	**Модуль II Закупка товаров**					
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	6	6		4	
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	6	6		6	
3	**Модуль III Сбыт товаров**					
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	6	6		4	
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	4	4		6	
4	**Модуль IV Анализ закупочной и сбытовой деятельности**					
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	4	4		6	

Содержание дисциплины для студентов заочной формы обучения

№	Модули и темы дисциплины	Занятия лекционного типа, (акад.часов)	Занятия семинарского типа, (акад.часов)		Самостоятельная работа, (акад.часов)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1	**Модуль I Снабжение на предприятии**					ПК-5 ПК-11
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	0,5	1		13	
1.2	Планирование снабжения на предприятии	1	2		13	
2	**Модуль II Закупка товаров**					
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	1	1		13	
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	1	1		13	
3	**Модуль III Сбыт товаров**					
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	1	2		14	
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	0,5	1		13	
4	**Модуль IV Анализ закупочной и сбытовой деятельности**					
4.1	Анализ закупочной и сбытовой	1	2		13	

	деятельности на предприятиях					

5.1 Занятия лекционного типа

Учебным планом предусмотрены лекционные занятия по следующим темам.

Модуль I СНАБЖЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тема 1.1 Организация хозяйственных связей в торговле

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.

Тема 1.2 Планирование снабжения на предприятии

Сущность планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех.

Модуль II ЗАКУПКА ТОВАРОВ

Тема 2.1 Деятельность предприятия по закупкам товаров

Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Базисные условия поставки товаров. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке товаров. Ответственность предприятий поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.

Тема 2.2 Формирование ассортимента и управление товарными запасами

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов

Модуль III СБЫТ ТОВАРОВ

Тема 3.1 Деятельность предприятия по сбыту товаров

Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы.

Тема 3.2 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров

Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в магазине. Организация рекламы в оптовом предприятии. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.

Модуль IV АНАЛИЗ ЗАКУПОЧНОЙ И СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 4.1 Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях

Анализ закупочной деятельности предприятия. Анализ сбытовой деятельности предприятия.

5.2 Занятия семинарского типа

Учебным планом предусмотрены практические занятия

№ п/п	Модули и темы дисциплины	Наименование и объем практических занятий (ОФ/ЗФ)
1	Модуль I	
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	Тема: Организация хозяйственных связей в торговле (4/1)
1.2	Планирование снабжения на предприятии	Тема: Планирование снабжения на предприятии (6/2)
2	Модуль II	
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	Тема: Деятельность предприятия по закупкам товаров (6/1)
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Тема: Формирование ассортимента и управление товарными запасами (6/1)
3	Модуль III	
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	Тема: Деятельность предприятия по сбыту товаров (6/2)
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	Тема: Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров (4/1)
4	Модуль IV	
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	Тема: Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях (4/2)

Содержание практических занятий

Описание практических занятий представлено в «Методических указаниях к практическим занятиям для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика очной, заочной форм обучения». Данные МУ входят в состав электронного образовательного ресурса [6].

Практическое занятие №1. Организация хозяйственных связей в торговле

План работы:

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
2. Общие положения договора купли-продажи
3. Договор розничной купли-продажи
4. Договор поставки товаров
5. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд
6. Договор контрактации
7. Заявки и заказы на товары
8. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность
9. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров

Практическое занятие №2. Планирование снабжения на предприятии

План работы:

1. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами
2. Изучение рынка сырья и материалов
3. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
4. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов
5. Определение производственных цехов в материальных ресурсах
6. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех

Практическое занятие №3. Деятельность предприятия по закупкам товаров

План работы:

1. Организация коммерческих связей и выбор поставщика
2. Базисные условия поставки товаров
3. Приемка продукции по критериям качества и количества
4. Основные формы расчетов при закупке товаров
5. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам

Практическое занятие №4. Формирование ассортимента и управление товарными запасами

План работы:

1. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими
2. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях
3. Управление товарными запасами на торговых складах
4. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров
5. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов

Практическое занятие №5. Деятельность предприятия по сбыту товаров

План работы:

1. Роль сбыта продукции на предприятии
2. Планирование ассортимента продукции
3. Планирование сбыта продукции
4. Организация оперативно-сбытовой работы

Практическое занятие №6. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров

План работы:

1. Понятие, сущность и задачи рекламы
2. Социально-психологические основы рекламы
3. Виды рекламных средств и условия их применения
4. Организация рекламы в магазине
5. Организация рекламы в оптовом предприятии
6. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом
7. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств
8. Эффективность рекламной деятельности

Практическое занятие №7. Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях

План работы:

1. Анализ закупочной коммерческой деятельности
2. Анализ сбытовой деятельности предприятия

5.3 Занятия в форме практической подготовки

Занятия в форме практической подготовки по дисциплине не организуются.

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Тема	Изучаемые вопросы	Количество часов на СР		Перечень учебно-методического обеспечения
		ОФ	ЗФ	
1.1 Организация хозяйственных связей в торговле	Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.	4	4	[1], [2], [3]
1.2 Планирование снабжения на предприятии	Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех.	6	6	[1], [2], [3]
2.1 Деятельность предприятия по закупкам товаров	Основные формы расчетов при закупке товаров. Ответственность предприятий поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.	4	4	[1], [2], [3]
2.2 Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов.	6	6	[1], [2], [3]
3.1 Деятельность предприятия по сбыту товаров	Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы.	4	4	[1], [2], [3]
3.2 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту	Организация рекламы в оптовом предприятии. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом.	6	6	[1], [2], [3]

товаров	Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.			
4.1 Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия	6	6	[1], [2], [3]
Методическое обеспечение контрольных мероприятий				
Контрольные вопросы в курсе лекций		-	-	[6], контрольные вопросы в курсе лекций
Задания на контрольную работу		-	56	[6], задания на контрольную работу в методических указаниях по выполнению контрольных работ
ИТОГО		36	92	

В качестве самостоятельной работы студенту заочной формы обучения предлагается написать и защитить контрольную работу, ответить на контрольные вопросы. Задания для студентов приведены в методических указаниях по выполнению контрольной работы [6]. При защите контрольной работы студент должен дать объяснение по выполнению и ответить на вопросы по теории соответствующего раздела курса.

7 Образовательные технологии

В соответствии с Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программа бакалавриата предусматривает использование в учебном процессе инновационных форм учебных занятий, развивающих у обучающихся навыки командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерские качества – интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

Интерактивные формы проведения занятий

№ п/п	Вид занятия	Наименование занятия, тема	Метод интерактивного обучения	Кол-во часов	
				ОФ	ЗФ
Модуль 1					
1	Лекция	1.1 Организация хозяйственных связей в торговле	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	1
2		1.2 Планирование снабжения на предприятии	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	1	
3	Практическое занятие	1.1 Организация хозяйственных связей в торговле	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	1
4		1.2 Планирование снабжения на предприятии	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	
Модуль 2					

5	Лекция	2.1 Деятельность предприятия по закупкам товаров	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	1
6		2.2 Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	1	
7	Практическое занятие	2.1 Деятельность предприятия по закупкам товаров	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	1
8		2.2 Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Анализ конкретных ситуаций (Case-study)	2	
Итого				14	4

8 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины сформированы и представлены в приложении к данной рабочей программе

9 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

9.1 Основная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. —URL: https://urait.ru/bcode/514242.
2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — URL: https://urait.ru/bcode/514257.

9.2 Дополнительная литература

3. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под общей редакцией В. И. Сергеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 440 с. — URL: https://urait.ru/bcode/511320.
4. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 375 с. — URL: https://urait.ru/bcode/514131.
5. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 435 с. — URL: https://urait.ru/bcode/510563.
6. Управление снабжением и сбытом [Электронный ресурс]: электронный образовательный ресурс / сост. Д.Н. Девятловский.- Лесосибирск, 2020. – Режим доступа: http://www.lfsibgu.ru/index.php/ru/elektronnyj-katalog.

Справочно-библиографические издания

7. Экономический словарь [Текст]: словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. - М.: Ин-т новой экономики, 2007. - 1152 с.
8. Благодатин, А.А. Финансовый словарь [Текст]: словарь / А.А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзберг. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 377 с.

Специализированные периодические издания

9. Экономика и предпринимательство [Электронный ресурс]: международный научный журнал. – М.: Экономика и предпринимательство, 2017. – Режим доступа: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=27783

10. Экономика и управление в зарубежных странах (по материалам иностранной печати) [Текст]: ежемесячный информационный бюллетень / учредитель Российская академия наук. – М.: ВИНИТИ, 2004-2012

10 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Консультант Плюс: справочная правовая система. – Москва : Консультант Плюс, 1992– . – Режим доступа: лок. сеть вуза. – Обновляется ежекварт. – Текст : электронный.
2. Лань : электронно-библиотечная система издательства : [сайт]. – Москва, 2010 – . – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
3. IPR SMART : [взамен IPRbooks] : цифровой образовательный ресурс: [сайт] . – Москва, 2021 – . – URL: https://www.iprbookshop.ru/. – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
4. ЮРАЙТ : образовательная платформа : [сайт]. – Москва, 2013– . – URL: https://urait.ru/. –Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
5. Сервер электронно-дистанционного обучения СибГУ им. М. Ф. Решетнева : электрон. образоват. ресурс для студентов всех форм обучения : [сайт]. – URL: https://dl.sibsau.ru. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный

11 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации и указания на самостоятельную работу. В ходе лекций студентам рекомендуется: – вести конспектирование учебного материала; – обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; – задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Для успешного овладения курсом необходимо посещать все лекции, так как тематический материал взаимосвязан между собой. В случаях пропуска занятия студенту необходимо переписать лекцию, показать преподавателю и ответить на вопросы по пропущенной лекции во время индивидуальных консультаций.
Практические занятия	При подготовке к практическим работам студенту необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, учесть рекомендации преподавателя. После каждой практической работы студент предоставляет выполненные задания и ответы на контрольные вопросы.
Самостоятельная работа (изучение теоретической части курса)	Важной частью самостоятельной работы является чтение учебной и научной литературы. Основная функция учебников - ориентировать студента в системе знаний, умений и навыков, которые должны быть усвоены по данной дисциплине будущими специалистами.
Самостоятельная работа (контрольная работа)	Выполнение контрольной работы является обязательным условием для допуска студента к зачету. Задания приведены в методических указаниях по выполнению контрольной работы, которые входят в состав электронного образовательного ресурса [6]. Работа представляет собой изложение в письменном виде результатов теоретического анализа и

	практической работы. Работа представляется преподавателю на проверку не позднее, чем за 7 дней до планируемой защиты. Защита работы проходит в форме собеседования во время консультаций (до начала зачета).
Подготовка к зачету	Подготовка к зачету предполагает изучение рекомендуемой литературы и других источников, конспектов лекций, повторение материалов практических работ и выполнение контрольной работы.

12 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

1. Microsoft Office 2010,
2. Microsoft Windows Education 10,
3. Браузер GOOGLE CHROME,
4. Acrobat Reader DC,
5. Dr.Web Desktop Security Suit.

13 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Специальные помещения:

- учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа и проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитория укомплектована специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: проекционное оборудование, мультимедийный компьютер;
- помещение для самостоятельной работы. Аудитория (компьютерный класс) оснащена компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" (неограниченный доступ) и обеспечен доступ в электронную информационно-образовательную среду организации;
- помещение для самостоятельной работы. Аудитория (читальный зал научно-технической библиотеки) оснащена компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" (неограниченный доступ) и обеспечен доступ в электронную информационно-образовательную среду организации;
- помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Помещение оснащено специальной мебелью, а также хранится: набор отверток, паяльник, сетевой тестер, фильтр сетевой, комплектующие на замену.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Лесосибирский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
(приложение к рабочей программе дисциплины)
для проведения промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

УПРАВЛЕНИЕ СНАБЖЕНИЕМ И СБЫТОМ
(наименование дисциплины/модуля)

Направление подготовки
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) образовательной программы
Экономика и управление на предприятии

Уровень высшего образования
Бакалавриат

(программа академического бакалавриата)

Форма обучения
очная, заочная

Красноярск 2021

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации
по дисциплине Управление снабжением и сбытом
(наименование дисциплины/модуля)

1. Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины Управление снабжением и сбытом
наименование дисциплины/модуля

и предназначен для оценки планируемых результатов обучения – знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе изучения данной дисциплины.

ФОС включает в себя оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в форме **зачета**.

В состав ФОС входят следующие оценочные средства:

- вопросы для защиты практической работы (текущий контроль);
- задания для выполнения контрольной работы (текущий контроль);
- вопросы к зачету (промежуточная аттестация).

2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

2.1. Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины (модуля)

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы
ПК-5	способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	*Знать*: содержание и формы финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. *Уметь*: выявлять проблемы экономического характера при анализе конкурентных ситуаций, предлагать способы их решения. *Владеть*: методологией экономического исследования и использования полученных сведений для принятия управленческих решений.
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	*Знать*: методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности. *Уметь*: применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. *Владеть*: навыками разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

2.2. Этапы формирования и оценивания компетенций

а) очная форма

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Модуль I Снабжение на предприятии			
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
1.2	Планирование снабжения на предприятии	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
Модуль II Закупка товаров			
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
Модуль III Сбыт товаров			
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
Модуль IV Анализ закупочной и сбытовой деятельности			
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы
	Промежуточная аттестация	ПК-5, ПК-11	**Промежуточный контроль по дисциплине** вопросы к зачету

б) заочная форма

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Модуль I Снабжение на предприятии			
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
1.2	Планирование снабжения на предприятии	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Модуль II Закупка товаров			
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы

Модуль III Сбыт товаров			
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Модуль IV Анализ закупочной и сбытовой деятельности			
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	ПК-5, ПК-11	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
	Промежуточная аттестация	ПК-5, ПК-11	**Промежуточный контроль по дисциплине** вопросы к зачету

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

3.1 Вопросы для защиты практической работы (текущий контроль), формирование компетенций ПК-5, ПК-11.

Вопросы для защиты практических работ приведены в Методических указаниях к практическим занятиям для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика очной, заочной форм обучения. Данные МУ входят в состав электронного образовательного ресурса [6].

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле
2. Общие положения договора купли-продажи
3. Договор розничной купли-продажи
4. Договор поставки товаров
5. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд
6. Договор контрактации
7. Заявки и заказы на товары
8. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность
9. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров
10. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами
11. Изучение рынка сырья и материалов
12. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
13. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов
14. Определение производственных цехов в материальных ресурсах
15. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех
16. Организация коммерческих связей и выбор поставщика
17. Базисные условия поставки товаров
18. Приемка продукции по критериям качества и количества
19. Основные формы расчетов при закупке товаров
20. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам
21. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими

22. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях
23. Управление товарными запасами на торговых складах
24. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров
25. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов
26. Роль сбыта продукции на предприятии
27. Планирование ассортимента продукции
28. Планирование сбыта продукции
29. Организация оперативно-сбытовой работы
30. Понятие, сущность и задачи рекламы
31. Социально-психологические основы рекламы
32. Виды рекламных средств и условия их применения
33. Организация рекламы в магазине
34. Организация рекламы в оптовом предприятии
35. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом
36. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств
37. Эффективность рекламной деятельности

3.2 Задания для выполнения контрольной работы (текущий контроль), формирование компетенций ПК-5, ПК-11

Вопросы для выполнения контрольной работы приведены в методических указаниях по выполнению контрольных работ для студентов направления 38.03.01 Экономика. Данные МУ входят в состав электронного образовательного ресурса [6].

1. Анализ закупочной деятельности, пути совершенствования и роль в коммерческой деятельности на предприятии на примере …
2. Организация товарообменных операций (бартерных) с зарубежными партнерами на примере …
3. Совершенствование методов продажи на примере коммерческого предприятия …
4. Организация и значение оптовой продажи товаров и пути ее совершенствования в коммерческой деятельности на примере …
5. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине. Значение, роль и оценка его эффективности в коммерческой деятельности на примере …
6. Ярмарки, выставки в комплексе инфраструктуры товарного рынка и их роль в коммерции на примере …
7. Приемка товаров по количеству и качеству, значение и роль в коммерции на примере …
8. Рекламно-информационная деятельность как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере …
9. Организация централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, пути совершенствования и значение в коммерческой деятельности на примере …
10. Организация работы с поставщиками сырья, значение, функции и роль в коммерческой деятельности на примере …
11. Посреднические услуги в обеспечении коммерческой деятельности на примере …
12. Хозяйственные взаимоотношения между поставщиком и покупателем, пути их совершенствования на примере …
13. Формирование ассортимента товаров в розничном торговом предприятии, значение в коммерческой деятельности на примере …
14. Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности на примере …

15. Анализ организации товароснабжения розничного торгового предприятия, пути совершенствования в коммерческой деятельности на примере…
16. Анализ системы обслуживания покупателей и оценка ее эффективности на примере …
17. Анализ состояния и перспектив развития торговли на рынках города Лесосибирска на примере…
18. Сбытовая деятельность, каналы сбыта, пути совершенствования на примере …
19. Оптовые продовольственные рынки как элемент рыночной инфраструктуры на примере …
20. Коммерческая деятельность на складах и пути ее совершенствования на примере …
21. Социально-экономическое значение услуг в коммерческой деятельности предприятия на примере …
22. Анализ работы фирменных магазинов, пути повышения эффективности на современном этапе и роль в коммерции на примере …
23. Проблема качества торгового обслуживания населения, пути повышения ее эффективности, значение в коммерческой деятельности на примере …
24. Коммерческая деятельность в магазине на примере …
25. Организация хранения и подготовка товаров к продаже на примере …

3.3 Вопросы к зачету (промежуточная аттестация), формирование компетенций ПК-5, ПК-11.

Модуль 1:

1. Дайте определение коммерческой деятельности на промышленных предприятиях.
2. Что является причиной подразделения коммерческой деятельности на закупочную и сбытовую?
3. Укажите основные этапы закупочной коммерческой деятельности.
4. Раскройте содержание сбытовой коммерческой деятельности.
5. Какие факторы внешней среды оказывают влияние на результаты коммерческой деятельности?
6. Какие типы промышленных предприятий существуют в мировой практике?
7. Дайте характеристику организационно-правовых форм промышленных предприятий.
8. Что такое промышленная фирма?
9. Раскройте сущность эволюции промышленной фирмы.
10. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся организационной структурой.
11. Какие типы хозяйственных объединений предприятий функционируют в экономике России?
12. Укажите основные цели создания финансово-промышленных групп в России.
13. Охарактеризуйте особенности создания в России финансово-промышленных групп.
14. Какие типы холдингов существуют в России?
15. Назовите основные цели создания холдингов смешанного типа.
16. В чем заключаются особенности коммерческой деятельности в хозяйственных объединениях предприятий?
17. Назовите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу промышленного предприятия.
18. В чем проявляются различия в деятельности предприятий с маркетинговой и сбытовой ориентациями?
19. Дайте характеристику принципов построения организационных структур

коммерческой службы предприятия.

20.Каковы особенности построения организационной структуры отдела маркетинга, отдела сбыта, отдела закупок (материально-технического обеспечения)?

21.Раскройте содержание способов координации коммерческой деятельности.

22.Какие функции выполняет логистика как процесс управления движением материальных ресурсов?

23.В чем заключается сущность бюджетного метода руководства предприятием?

24.Назовите основное условие внедрения на предприятии бюджетного метода руководства.

25.Дайте определение центров ответственности в бюджетном методе руководства.

Модуль 2:

1. Раскройте сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия.
2. Изложите последовательно содержание изучения рынка сырья и материалов.
3. В чем заключается стратегия снабжения промышленного предприятия?
4. Укажите существующие методы определения потребности в материальных ресурсах.
5. Дайте характеристику бюджета снабжения предприятия.
6. От каких факторов зависит предложение материальных ресурсов на рынке?
7. Как определяется емкость рынка сырья и материалов, а также доля рынка потенциального поставщика?
8. Какие виды цен на материальные ресурсы существуют в настоящее время в зависимости от форм купли-продажи и сфер экономики?
9. Назовите методы изучения рынка сырья и материалов.
10. Как определяется потребность цеха предприятия в материальных ресурсах?
11. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.
12. Какими критериями следует руководствоваться при выборе нового поставщика?
13. Назовите основные условия поставки товаров.
14. Укажите обязанности поставщика и потребителя продукции при поставке товаров.
15. Какие виды цен на материальные ресурсы могут быть предусмотрены в договорах поставки?
16. Сформулируйте определение системы франкирования цен и назовите варианты включения транспортных расходов в цену предприятия.
17. Раскройте содержание приемки продукции по количеству и качеству получателем от органов транспорта.
18. В чем заключается особенность приемки импортных товаров по количеству и качеству?
19. Какие формы расчетов при закупке продукции существуют в настоящее время?
20. Какие из известных вам форм расчетов между поставщиками и потребителями наиболее приемлемы в настоящее время в России?
21. Дайте определение товарного ассортимента.
22. Укажите отличия ассортимента торгового от промышленного. Перечислите виды торгового ассортимента, используемые в коммерческой деятельности.
23. Какие факторы оказывают влияние на обновление и расширение ассортимента товаров?
24. В чем проявляется значение широкого товарного ассортимента в рыночной экономике?
25. Сформулируйте определение ассортиментной политики, раскройте ее значение
26. Назовите основные критерии расширения или сужения ассортимента товаров в торговом предприятии.

27.Какова задача формирования товарного ассортимента в оптовой и розничной торговле?

Модуль 3:

1. Раскройте содержание коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятии.
2. Дайте определение емкости товарного рынка.
3. Что такое планирование ассортимента продукции на предприятии?
4. Назовите критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции.
5. Что понимается под рациональной структурой выпускаемой продукции?
6. Какие существуют методы прогнозирования сбыта продукции?
7. Раскройте содержание годового плана сбыта на предприятии.
8. В каких условиях на предприятии формируется портфель заказов?
9. Раскройте содержание сбытовой политики промышленного предприятия.
10. Какие каналы сбыта чаще всего используют предприятия?
11. Назовите основные критерии выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции.
12. Укажите виды сбыта продукции.
13. Раскройте содержание оперативно-сбытовой работы на предприятии.
14. Перечислите основные документы, которые отдел сбыта должен оформить при отгрузке продукции покупателям.
15. Какие из перечисленных документов относятся к основным товаросопроводительным документам?

Модуль 4:

1. Каково значение анализа коммерческой деятельности на промышленном предприятии?
2. Укажите направления анализа закупочной коммерческой деятельности.
3. В чем проявляется качество определения потребности в материальных ресурсах?
4. По каким направлениям наиболее целесообразно проводить анализ договорных обязательств поставщиками?
5. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на величину затрат на закупку материальных ресурсов?

4. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

4.1. Выполнение и защита практических работ

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично)	*ПК-5* *Знание:* - содержание и формы финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. *Умение*: - выявлять проблемы экономического характера при анализе конкурентных ситуаций, предлагать способы их решения.	Сформированные: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности

	Владение: - методологией экономического исследования и использования полученных сведений для принятия управленческих решений. *ПК-11* *Знание*: - методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности. *Умение*: - применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. *Владение*: - навыками разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«4» (хорошо)		Сформированные, но содержащие отдельные пробелы: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«3» (удовлетворительно):		В целом сформированные, но не систематические: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования

		управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«2» (неудовлетворительно)		Фрагментарные: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).

4.2. Выполнение контрольной работы

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	Правильность выполнения всех заданий работы; оформление, структура и стиль работы; самостоятельность выполнения работы, сдача работы в установленные сроки	Выполнены все задания работы; работа выполнена в срок, оформление, структура и стиль работы образцовые; работа выполнена самостоятельно, присутствуют собственные обобщения, заключения и выводы.
«4» (хорошо, зачтено):		Выполнены все задания работы с незначительными замечаниями; работа выполнена в срок; в оформлении, структуре и стиле работы нет грубых ошибок; работа выполнена самостоятельно.
«3» (удовлетворительно, зачтено):		Задания работы имеют значительные замечания, устраненные во время контактной работы с преподавателем;

		работа выполнена с нарушениями графика, в оформлении, структуре и стиле работы есть недостатки; работа выполнена самостоятельно.
«2» (неудовлетворительно, не зачтено)		Часть работы или вся работа выполнена из фрагментов работ других авторов и носит несамостоятельный характер; задания в работе решены не полностью или решены неправильно; содержание работы не соответствует поставленной теме; при написании работы не были использованы литературные источники; оформление работы не соответствует требованиям.

4.3. Устный ответ

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	*ПК-5* *Знание:* - содержание и формы финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств. *Умение*: - выявлять проблемы экономического характера при анализе конкурентных ситуаций, предлагать способы их решения. *Владение*: - методологией экономического исследования и использования полученных сведений для принятия управленческих решений. *ПК-11* *Знание*: - методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности. *Умение*: - применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. *Владение*: - навыками разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	Сформированные: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«4» (хорошо, зачтено):		Сформированные, но содержащие отдельные пробелы: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных

		сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«3» (удовлетворительно, зачтено):		В целом сформированные, но не систематические: - знания основных принципов и элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).
«2» (неудовлетворительно,		Фрагментарные: - знания основных принципов и

не зачтено)		элементов закупочной и сбытовой деятельности; организации оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбора наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; основных сбытовых условий договоров с посредниками; умения составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; навыки ведения коммерческой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции (ПК-5); - знания методов оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев закупочной и сбытовой эффективности деятельности; умения применять методы оценки и обоснования управленческих решений с учетом критериев коммерческой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий сделок; навыки разработки вариантов управленческих решений с учетом критериев сбытовой эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий международных сделок (ПК-11).

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

Текущий контроль (проверка) проводится регулярно на всех видах групповых занятий и имеет цель получать оперативную информацию о текущей успеваемости.

В конце семестра на основании поэтапного контроля обучения суммируются баллы текущих, рубежных рейтингов (контрольные недели), подсчитываются дополнительные баллы (посещаемость и активность на занятиях).

Итоговые результаты рейтинговой аттестации объявляются преподавателем на последнем занятии в зачетную неделю.

Промежуточная аттестация проводится в виде зачета.

Типовые контрольные задания и (или) иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приведены в п.3 настоящего фонда оценочных средств.

Соответствие балльной шкалы оценок и уровней сформированности компетенций.

Уровень сформированности компетенций	Оценка	Критерий
Высокий	«5» (отлично) зачтено	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, компетенции сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены. Студент знает основные принципы и элементы закупочной и сбытовой деятельности;

		организацию оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбор наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; сбытовые условия договоров с посредниками; умеет составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; владеет навыками осуществления сбытовой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции.
Средний	«4» (хорошо) зачтено	Студент знает основные принципы и элементы закупочной и сбытовой деятельности; организацию оптово-розничной продажи товаров и коммерческого посредничества, выбор наилучшего партнера в закупочной и сбытовой деятельности; сбытовые условия договоров с посредниками; умеет составлять план закупок и реализации продукции; планировать ассортимент и сбыт выпускаемой продукции; организовать закупку материально-технических ресурсов; владеет навыками осуществления сбытовой деятельности на предприятии; составления плана закупок и реализации продукции, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.
Удовлетворительный	«3» (удовлетворительно) зачтено	Студент демонстрирует неглубокие теоретические знания, проявляет слабо недостаточное умение делать аргументированные выводы, не умеет самостоятельно применять предметные знания в проблемных ситуациях, не достаточно свободное владение монологической речью, терминологией, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем
Неудовлетворительный	«2» (не удовлетворительно) не зачтено	Студент демонстрирует незнание теоретических основ предмета, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, не владеет терминологией, основами знаний и способами их применения в различных сферах жизни и профессиональной деятельности; делает ошибки, которые не может исправить даже при коррекции преподавателем