

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 25.02.2025 14:50:26
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе Л.В. Крылова
«28» февраля 2024 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.01 ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
(название учебной дисциплины)

Угруппированная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление
(код, наименование)

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
(код, наименование)

Профили: Менеджмент организаций, Логистика
(наименование)

Институт экономики и управления

Форма обучения, курс:
очная форма обучения, 4 курс
очно-заочная форма обучения, 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2024**

Рабочая программа учебной дисциплины «Опдово-посреднический менеджмент» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент профилю: Менеджмент организаций, Логистика разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом Университета:

- в 2024 г. – для очной формы обучения;
- в 2024 г. – для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Мизяева Наталья Олеговна, ст. преподаватель кафедры маркетингового менеджмента

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетингового менеджмента
Протокол от «19» февраля 2024 года № 19

Зав. кафедрой маркетингового менеджмента

(подпись)

Л.В. Балабанова
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Директор Института экономики и управления

(подпись)

Е.В. Стельмашенко
(инициалы, фамилия)

Дата «19» февраля 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» февраля 2024 года № 7

Председатель

(подпись)

Л.В. Крылова
(инициалы, фамилия)

©Мизяева Н.О., 2024 год

©ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателей	Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальностей, направление подготовки/ специальность, профиль/ магистерская программа/специализация, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		Очная форма обучения	Заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 2	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент		
Модулей -1	Профиль: Менеджмент организаций, Логистика	Год подготовки:	
Смысловых модулей -3		4-й	4-й
Индивидуальные научно-исследовательские задания		Семестр:	
Общее количество часов для очной формы – 72 Общее количество часов для заочной формы – 54		8-й	8-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2 самостоятельной работы обучающегося – 3	Программа высшего образования – программа бакалавриата	12 час.	6 час.
		Практические, семинарские занятия	
		10 час.	4 час.
		Лабораторные работы	
		-	-
		Самостоятельная работа	
		49,15 час.	44 час.
		Индивидуальные задания: (контрольная работа, курсовой проект (работа))	
-	контрольная работа		
Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)			
зачет	зачет		

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
 для очной формы обучения – 22/49,15
 для заочной формы обучения – 10/44

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения учебной дисциплины «Оптово-посреднический менеджмент» является овладение теоретическими знаниями, методологическим инструментарием и практическими навыками и формирование системного мышления по управлению оптово-посреднической деятельностью в условиях рыночных отношений.

Задачи, которые должны быть решены в процессе преподавания дисциплины:

- продолжение развития научного мировоззрения;
- ознакомление терминологией, понятийным аппаратом оптово-посреднического менеджмента и обеспечение его освоения студентами;
- вооружение студентов системой знаний в области теоретических, методологических и практических основ оптово-посреднической деятельности;
- получение знаний относительно организационной структуры оптового рынка товаров и услуг; изучение конкретных форм и методов осуществления оптово-посреднической деятельности;
- получение знаний по формированию системы менеджмента оптового предприятия;
- формирование умений и навыков по управлению системой связей на оптовом рынке и их правовым регулированием; управлению оптовыми закупками товаров; управлению оптовой продажей товаров; управлению оптово-посреднической деятельностью на биржах, на аукционах и торгах (тендерах), на ярмарках и выставках;
- обеспечение заинтересованности студентов в активной учебной и научно-исследовательской работах.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 «Оптово-посреднический менеджмент» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО.

Необходимые для изучения учебной дисциплины «Оптово-посреднический менеджмент» знания, умения и компетенции обучающегося формируются в результате изучения учебных дисциплин: «Социально-экономическая статистика», «Маркетинг», «Основы управления качеством», «Менеджмент», «Основы логистики», «Логистика».

«Входными» знаниями, необходимыми для овладения знаниями и навыками практической деятельности в области оптово-посреднического менеджмента, являются: сущность, виды и формы осуществления оптовой деятельности на рынке; основы системного и комплексного подхода к решению практических задач в области оптово-посреднической деятельности.

Знания и навыки, полученные при изучении учебной дисциплины «Оптово-посреднический менеджмент», будут востребованы при изучении учебных дисциплин: «Маркетинг предприятия», «Маркетинговый менеджмент», «Логистический менеджмент».

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен обладать следующими профессиональными компетенциями (ПК):

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-7 Способен разрабатывать системы стратегического, текущего и оперативного контроля.	ИД-1ПК-7 - проводит маркетинговые исследования рынка, мониторинг цен на товары, работы, услуги, выявляет ценообразующие параметры товаров, работ, услуг; ИД-3ПК-7 - осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере коммерческой деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать: терминологически-понятийный аппарат оптово-посреднического менеджмента; теоретические, методологические и практические основы торгово-посреднической деятельности; специфику организационной структуры оптового рынка товаров и услуг; основы правового регулирования системы связей на оптовом рынке; особенности управления оптовыми закупками товаров; особенности управления оптовой продажей товаров; особенности управления оптово-посреднической деятельностью на биржах, аукционах и торгах (тендерах), ярмарках и выставках.

Уметь: применять полученные знания в практической управленческой деятельности оптовым предприятием, торгово-посредническим хозяйственным формированием; внедрять и использовать конкретные формы и методы реализации оптово-посреднической деятельности; формировать систему менеджмента оптового предприятия; проектировать организационную структуру управления оптового предприятия; управлять системой связей на оптовом рынке с позиции их правового регулирования; управлять оптовыми закупками товаров; управлять оптовой продажей товаров; организовывать работу бирж, аукционов и торгов (тендеров), ярмарок и выставок.

Владеть: специальной экономической терминологией и лексикой дисциплины; методами управления процессом закупок; методами ценообразования; методами определения экономической эффективности работы предприятия; маркетинговыми стратегиями сетей; навыками проведения необходимых расчетов по оптимизации принимаемых решений.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

МОДУЛЬ 1. Оптово-посреднический менеджмент

Смысловой модуль 1. Структура оптового рынка товаров и услуг

Тема 1. Оптово-посредническая деятельность в системе товарного рынка

Тема 2. Оптовая торговля в рыночных условиях хозяйствования

Смысловой модуль 2. Управление оптовыми закупками и продажей товаров

Тема 3. Управление системой хозяйственных связей на оптовом рынке

Тема 4. Управление оптовыми закупками товаров

Тема 5. Управление оптовой продажей товаров

Тема 6. Система оптово-посреднических хозяйственных формирований

Смысловой модуль 3. Формы оптово-посреднической деятельности

Тема 7. Управление оптово-посреднической деятельностью на биржах

Тема 8. Управление оптово-посреднической деятельностью на аукционах и торгах (тендерах)

Тема 9. Управление оптово-посреднической деятельностью на ярмарках и выставках.

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма						заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵
МОДУЛЬ 1. Оптово-посреднический менеджмент												
Смысловой модуль 1. Структура оптового рынка товаров и услуг												
Тема 1. Оптово-посредническая деятельность в системе товарного рынка	9	2	2	-	-	8	9	1	1	-	-	7
Тема 2. Оптовая торговля в рыночных условиях хозяйствования	9	2	2	-	-	8	9	1	1	-	-	7
Итого по смысловому модулю 1	18	4	4	-	-	16	18	2	2	-	-	14

Смысловой модуль 2. Управление оптовыми закупками и продажей товаров													
Тема 3. Управление системой хозяйственных связей на оптовом рынке	4,5	1	1	-	-	5,5	3,75	0,5	0,25	-	-	-	3
Тема 4. Управление оптовыми закупками товаров	4,5	1	1	-	-	4,5	4,75	0,5	0,25	-	-	-	4
Тема 5. Управление оптовой продажей товаров	4,5	1	1	-	-	4,5	4,75	0,5	0,25	-	-	-	4
Тема 6. Система оптово-посреднических хозяйственных формирований	4,5	1	1	-	-	2,5	4,75	0,5	0,25	-	-	-	4
Итого по смысловому модулю 2	18	4	8	-	-	17,15	18	2	1	-	-	-	15
Смысловой модуль 3. Формы оптово-посреднической деятельности													
Тема 7. Управление оптово-посреднической деятельностью на биржах	5,5	1	1	-	-	5	6,25	1	0,25	-	-	-	5
Тема 8. Управление оптово-посреднической деятельностью на аукционах и торгах (тендерах)	5,5	1	1	-	-	5	5,75	0,5	0,25	-	-	-	5
Тема 9. Управление оптово-посреднической деятельностью на ярмарках и выставках	7	2	2	-	-	6	6	0,5	0,5	-	-	-	5
Итого по смысловому модулю 3	18	4	6	-	-	16	18	2	1	-	-	-	15
<i>Катт</i>						0,6							
<i>СРЭК</i>													
<i>ИК</i>													
<i>КЭ</i>													
<i>Каттэк</i>						0,25							
<i>Контроль</i>													
Всего часов:	54	12	12	-	0,85	49,15	54	6	4	-	-	-	44

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные задания;

5. СРС – самостоятельная работа;

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Оптово-посредническая деятельность в системе товарного рынка	2	1
2	Оптовая торговля в рыночных условиях хозяйствования	2	1
3	Управление системой хозяйственных связей на оптовом рынке	1	0,25
4	Управление оптовыми закупками товаров	1	0,25
5	Управление оптовой продажей товаров	1	0,25
6	Система оптово-посреднических хозяйственных формирований	1	0,25
7	Управление оптово-посреднической деятельностью на биржах	1	0,25
8	Управление оптово-посреднической деятельностью на аукционах и торгах (тендерах)	1	0,25

9	Управление оптово-посреднической деятельностью на ярмарках и выставках	2	0,5
Всего :		12	4

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
<i>не предусмотрены</i>			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная форма
1	Оптово-посредническая деятельность в системе товарного рынка	8	7
2	Оптовая торговля в рыночных условиях хозяйствования	8	7
3	Управление системой хозяйственных связей на оптовом рынке	5,5	3
4	Управление оптовыми закупками товаров	4,5	4
5	Управление оптовой продажей товаров	4,5	4
6	Система оптово-посреднических хозяйственных формирований	2,5	4
7	Управление оптово-посреднической деятельностью на биржах	5	5
8	Управление оптово-посреднической деятельностью на аукционах и торгах (тендерах)	5	5
9	Управление оптово-посреднической деятельностью на ярмарках и выставках	6	5
Всего :		49,15	44

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- 1) для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания могут быть заменены устным ответом;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- 3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Темы рефератов и эссе:

1. Сущность и эволюционные трансформации категории «оптовая торговля».
2. Оптовая торговля как профессиональная деятельность.
3. Оптовые предприятия как основные субъекты оптового рынка.
4. Основные формы организации оптовой торговли.
5. Инфраструктура оптового рынка.
6. Договоры в оптовой торговле.
7. Лицензирование оптовой торговли.
8. Сертификация товаров в оптовой торговле.
9. Упаковка и маркировка товаров в торговле.
10. Ответственность предприятий оптовой торговли.
11. Экономическая природа коммерческого посредничества.
12. Роль оптово-посреднических предприятий в распределении продукции.
13. Развитие и повышение качества выполнения посреднических функций.
14. Организация оптовой торговли товарами народного потребления.
15. Организация и методы продажи товаров в оптовой торговле.
16. Формирование системы менеджмента оптового предприятия.
17. Управление персоналом предприятий оптовой торговли.
18. Маркетинг в торговле как ключевой фактор успеха оптового предприятия.
19. Организационные структуры маркетинга в оптовых предприятиях.
20. Ценовая политика оптово-посреднических хозяйственных формирований.
21. Управление рекламной деятельностью в торговле.
22. Управление конкурентоспособностью оптово-посреднических предприятий.
23. Коммерческая деятельность в торговле: сущность, практика осуществления, возможности совершенствования.
24. Комплексная система управления коммерческой деятельностью в торговле на основе маркетинга.
25. Организация работы по формированию заказов потребителей в торговле.
26. Планирование закупок и поставки оптового предприятия.
27. Управление ассортиментом товаров в предприятиях оптовой торговли.
28. Виды и формы услуг на оптовом рынке.
29. Развитие системы услуг в торговле.
30. Управление работой оптовых складов.
31. Транспортное обеспечение в торговле.
32. Изучение и поиск коммерческих партнеров из оптовых закупок товаров.
33. История развития выставочно-ярмарочной деятельности.

34. Аукционы: эволюция, виды и организация поведения.
35. Тендеры: назначение, основные понятия, порядок заключения договоров.
36. История развития биржевых структур в системе оптовой торговли.
37. Товарная биржа - эффективный инструмент функционирования товарных рынков.
38. Порядок осуществления операций на биржах.
39. Управление оптовыми закупками товаров в иностранных фирмах.
40. Торговые дома - современные реалии инфраструктуры оптового рынка.

12. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Система оценивания по учебной дисциплине, изучаемой в очной форме обучения*

Форма контроля	Максимальное количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование (темы №1-9)	3	27
- реферат (темы №5-6)	13	13
- решение разноуровневых задач и ситуационных заданий (темы №1-9)	5	45
- текущий модульный контроль	5	15
Промежуточная аттестация	дифференцированный зачет	100
Итого за семестр		100

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету:

1. Оптово-посредническая деятельность: сущность и значение
2. Оптовый рынок как сфера осуществления оптово-посреднической деятельности
3. Оптовая торговля в сфере товарного обращения
4. Виды и формы оптовой торговли.
5. Субъекты оптовой торговли
6. Хозяйственные связи субъектов оптового рынка: сущность, значение, классификация.
7. Виды хозяйственных договоров.
8. Управление оптовыми закупками: сущность значение, принципы и содержание закупочной работы на оптовом рынке.
9. Планирование оптовых закупок товаров.
10. Обоснование выбора поставщиков товара.
11. Управление оптовыми закупками товаров на основе прямых договорных связей.
12. Управление оптовыми закупками товаров на основе товарообменных операций.
13. Формы оптовой продажи товаров в системе управления товародвижением.
14. Организация и методы продажи товаров со складов оптовых баз.
15. Мелкооптовая форма продажи товаров.
16. Организация филиальной сети
17. Посреднические организации в оптовой торговле
18. Организация дистрибуторских сетей
19. Дилеры на товарном рынке
20. Торговые дома
21. Биржевая торговля как форма организации оптового рынка.
22. Товарные биржи: сущность, виды, организационная структура.
23. Организация биржевых торгов.
24. Оптовая закупка товаров на аукционах.

25. Понятие и значение торгов (тендеров).
26. Процедура подготовки и проведения торгов.
27. Понятие, виды и задачи ярмарок и выставок.
28. Порядок подготовки и проведения ярмарок (выставок).
29. Технология ярмарочно-выставочной деятельности.

13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл									Сумма, балл
Смысловой модуль № 1		Смысловой модуль № 2				Смысловой модуль № 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
10	10	12	13	13	12	10	10	10	100

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей
Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	с возможностью повторной аттестации
0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Баженов Ю.К., Баженов А.Ю.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 286 с. — ISBN 978-5-394-03907-2. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110984.html>
2. Дашков Л.П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 212 с. — ISBN 978-5-394-04840-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120716.html>

3. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с. — ISBN 978-5-394-04947-7. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120810.html>

Дополнительная литература:

1. Гутникова О.Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / Гутникова О.Н.. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с. — ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120743.html>

2. Девятловский Д.Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Девятловский Д.Н.. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, 2022. — 98 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

3. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж : практическое пособие / Захарова Ю.А.. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2022. — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/87620.html>

4. Памбухчиянц О.В. Организация торговли : учебник / Памбухчиянц О.В.. — Москва : Дашков и К, 2021. — 294 с. — ISBN 978-5-394-02189-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85609.html>

5. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/60422.html>

15. Информационные ресурсы

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. — [Донецк, 2021—]. — Текст : электронный.
2. Информю : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». — Москва : Издат. дом «Информю», [2018?—]. — URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.08.2024). — Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС Ipr books : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». — [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.08.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей. — Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4. Лань : электрон.-библ. система. — Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. — URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 18.11.2024). — Текст : электронный. — Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. — Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. — URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 18.11.2024). — Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». — Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. — URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 18.11.2024). — Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. — Москва : КДУ, сор. 2017. — URL: <https://bookonline.ru> (дата обращения: 18.11.2024) — Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. — Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. — URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 18.11.2024). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.

9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2022– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 18.11.2024). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– .]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 18.11.2024) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика
12. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 18.11.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 18.11.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 18.11.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
15. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 18.11.2024). – Текст : электронный.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Минимально необходимый для реализации ООП бакалавриата перечень материально-технического обеспечения включает аудиторный фонд в соответствии с утвержденным расписанием с использованием мультимедийного демонстрационного комплекса кафедры маркетингового менеджмента (проектор, ноутбук).

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ФИО педагогического работника, участвующего в реализации образовательной программы Условия привлечения Должность, ученая степень, ученое звание Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации Сведения о дополнительном профессиональном образовании Мизяева Наталья Олеговна По основному месту работы Должность – Ст. преподаватель Высшее "Менеджмент", диплом магистра 052021 031700 Удостоверение о повышении квалификации 612400038541, 17.10.2023 г., Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» по программе повышения квалификации «Организационно методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление»

ФИО педагогического работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании

Мизяева Наталья Олеговна	По основному месту работы	Должность – Ст. преподаватель Высшее "Менеджмент"	диплом магистра 052021 031700	Удостоверение о повышении квалификации 612400038541, 17.10.2023 г., Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего образования «Донской государственный технический университет» По программе повышения квалификации « Организационно- методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление» в объеме 36 часов, с 17.10.23 по 20.10.23 г.
-----------------------------	---------------------------------	--	----------------------------------	---

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.08.01 «Оптово-посреднический менеджмент»
 Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
 Профиль: Менеджмент организаций, Логистика

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: терминологически-понятийный аппарат оптово-посреднического менеджмента; теоретические, методологические и практические основы торгово-посреднической деятельности; специфику организационной структуры оптового рынка товаров и услуг; основы правового регулирования системы связей на оптовом рынке; особенности управления оптовыми закупками товаров; особенности управления оптовой продажей товаров; особенности управления оптово-посреднической деятельностью на биржах, аукционах и торгах (тендерах), ярмарках и выставках.

уметь: применять полученные знания в практической управленческой деятельности оптовым предприятием, торгово-посредническим хозяйственным формированием; внедрять и использовать конкретные формы и методы реализации оптово-посреднической деятельности; формировать систему менеджмента оптового предприятия; проектировать организационную структуру управления оптового предприятия; управлять системой связей на оптовом рынке с позиции их правового регулирования; управлять оптовыми закупками товаров; управлять оптовой продажей товаров; организовывать работу бирж, аукционов и торгов (тендеров), ярмарок и выставок.

обладать компетенциями:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
ПК-7 Способен разрабатывать системы стратегического, текущего и оперативного контроля.	ИД-1ПК-7 - проводит маркетинговые исследования рынка, мониторинг цен на товары, работы, услуги, выявляет ценообразующие параметры товаров, работ, услуг; ИД-3ПК-7 - осуществляет мониторинг поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере коммерческой деятельности.

Смысловые модули и темы учебной дисциплины:

МОДУЛЬ 1. Оптово-посреднический менеджмент

Смысловой модуль 1. Структура оптового рынка товаров и услуг.

Тема 1. Оптово-посредническая деятельность в системе товарного рынка.

Тема 2. Оптовая торговля в рыночных условиях хозяйствования.

Смысловой модуль 2. Управление оптовыми закупками и продажей товаров.

Тема 3. Управление системой хозяйственных связей на оптовом рынке.

Тема 4. Управление оптовыми закупками товаров.

Тема 5. Управление оптовой продажей товаров.

Тема 6. Система оптово-посреднических хозяйственных формирований

Смысловой модуль 3. Формы оптово-посреднической деятельности.

Тема 7. Управление оптово-посреднической деятельностью на биржах.

Тема 8. Управление оптово-посреднической деятельностью на аукционах и торгах (тендерах).

Тема 9. Управление оптово-посреднической деятельностью на ярмарках и выставках.

Виды учебных занятий по учебной дисциплине:

Лекции, семинарские и практические занятия

(лекции, семинарские, практические, лабораторные занятия)


Форма промежуточной аттестации: зачет

(зачет, экзамен)

Разработчик:

Мизяева Н.О., ст. преподаватель

(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Заведующая кафедрой

маркетингового менеджмента

Балабанова Л.В., д.э.н., профессор

(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)