

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 04.03.2025 09:49:37  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfc59217224a876a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ  
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ  
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»

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

УТВЕРЖДАЮ



Проректор по учебно-методической работе  
Л.В. Крылова  
« 04 » 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б.1.В.22 ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ  
(на английском языке)**

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция

Уровень высшего образования: Бакалавриат

Москва – Донецк – 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «оптово-посреднические операции (на английском языке)» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело Профиль Коммерция, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

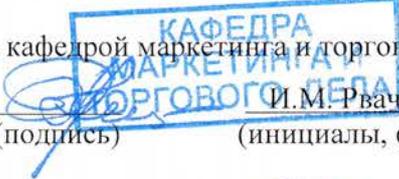
- в 2024 г. - для очной формы обучения;

Разработчик:

Кривонос Алина Александровна, доцент, к.э.н, доцент кафедры маркетинга и торгового дела

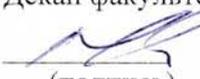
Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела  
Протокол от «20» 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

  
И.М. Трвачева  
(подпись) (инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

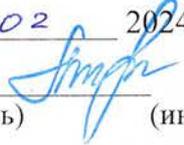
  
Д.В. Махносов  
(подпись) (инициалы, фамилия)

Дата «27» 02 2024 г.

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» 02 2024 года № 7

Председатель  Л.В. Крылова  
(подпись) (инициалы, фамилия)

© Кривонос А.А. 2024 год

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

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Наименование показателя  | Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования | Характеристика учебной дисциплины                    |                                     |
|--|--|--|-------------------------------------|
|  |  | очная форма обучения                                 | заочная/очно-заочная форма обучения |
| Количество зачетных единиц – 3   | Укрупненная группа направлений подготовки<br>38.00.00 "Экономика и управление"<br>(код, название)                      | <u>Вариативная</u>                                   |                                     |
|  | Направление подготовки<br>38.03.06 Торговое дело<br>(код, название)  |  |                                     |
| Модулей – 1  | Профиль<br>Коммерция<br>(название)   | <b>Год подготовки</b>                                |                                     |
| Смысловых модулей – 2  |  | 3-й  | -й                                  |
| Общее количество часов – 108   |  | <b>Семестр</b>                                       |                                     |
|  |  | 5-й  | -й                                  |
|  | <b>Лекции</b>  |  |                                     |
|  |  | 18 час.  | час.                                |
| Количество часов в неделю для очной формы обучения:<br><br>аудиторных – 2,2;<br>самостоятельной работы обучающегося – 3,6. | Программа высшего профессионального образования – программа бакалавриата   | <b>Практические, семинарские занятия</b>             |                                     |
|  |  | 22 час.  | час.                                |
|  |  | <b>Лабораторные занятия</b>                          |                                     |
|  |  | час.   | час.                                |
|  |  | <b>Самостоятельная работа</b>                        |                                     |
|  |  | 66 час.  | час.                                |
|  |  | <b>Контактная работа по промежуточной аттестации</b> |                                     |
|  |  | 42   |                                     |
| <b>Форма промежуточной аттестации:<br/>(зачет, экзамен)</b>  |  |  |                                     |
|  | зачет  |  |                                     |

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 40:66

для заочной формы обучения – \_\_\_\_\_

для очно-заочной формы обучения – \_\_\_\_\_

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель учебной дисциплины:** формирование у обучающихся системного представления об организации и методах управления оптово-посредническими операциями.

**Задачи учебной дисциплины:**

- 1) дать представление об оптовой торговле, ее структуре, функциях, перспективах развития (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7);
- 2) расширить представление об организациях торговли, их классификации, формах их кооперации и интеграции в условиях глобализации экономики;
- 3) изучить особенности организации деятельности оптовых организаций, используемой ими материально-технической базе и их технической оснащенности (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7);
- 4) исследовать содержание и технологию оперативных процессов в оптовых организациях с учетом состава выполняемых ими коммерческих операций;
- 5) изучить принципы и методы управления коммерческой деятельностью (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7);
- 6) подготовить студентов принимать управленческие решения на основе анализа основных экономических показателей деятельности оптовой организации (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7);
- 7) дать представление о технологии и принципах осуществления оптово-посреднических операций (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7);
- 8) научить ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли (ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4, ПК-2.5, ПК-2.6, ПК-2.7, ПК-2.8, ПК-2.9, ПК-2.10, ПК-2.11, ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3, ПК-3.4, ПК-3.5, ПК-3.6, ПК-3.7).

## 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б.1.В.22 «Оптово-посреднические операции (на английском языке)» относится к обязательной части учебного плана и является вариативной дисциплиной профессионального цикла ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция.

*Изучение данной дисциплины базируется на знаниях таких учебных дисциплин: «Коммерция в сфере обращения», «Торговое дело».*

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции** и **индикаторы их достижения**:

| <i>Код и наименование компетенции</i>  | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>                              |
|--|--|
| ПК-1.1. Знает основы разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности; | ПК-1.1. 3-1. Знает подходы к организации проектной деятельности в профессиональной сфере |
| ПК-2.1. Разработка плана   | ПК-2.1. У-1. Умеет готовить план закупок, план-график, вносить в                         |

| <i>Код и наименование компетенции</i>  | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>  |
|--|--|
| закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок.  | них изменения  |
| ПК-2.2. Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок  | ПК-2.2. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок<br>ПК-2.2. 3-2. Знает основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам, основы антимонопольного законодательства, основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам |
| ПК-2.3. Обработка, формирование, хранение данных   | ПК-2.3. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные по составлению планов и обоснование закупок   |
| ПК-2.4. Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг. | ПК-2.4. 3-1. Знает особенности ценообразования на рынке (по направлениям), порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям)  |
| ПК-2.5. Организация общественного обсуждения закупок   | ПК-2.5. У-1. Умеет анализировать поступившие замечания и предложения в ходе общественного обсуждения закупок и формировать необходимые документы   |
| ПК-2.6. Размещение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", публикация в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений   | ПК-2.6. 3-1. Знает основы информатики в части применения к закупкам  |
|  | ПК-2.6. У-1. Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций   |
| ПК-2.7. Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график   | ПК-2.7. 3-1. Знает особенности составления закупочной документации по составлению планов и обоснованию закупок   |
| ПК-2.8. Публичное размещение плана-графика, внесенных в него изменений   | ПК-2.8. У-1. Умеет работать в единой информационной системе  |
| ПК-2.9. Организация  | ПК-2.9. У-1. Умеет работать с закупочной документацией в   |

| <i>Код и наименование компетенции</i>   | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>   |
|---|---|
| утверждения плана закупок и плана-графика   | соответствии с дисциплиной труда и внутренним трудовым распорядком, требованиями охраны труда   |
| ПК-2.10. Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)                       | ПК-2.10. У-1. Умеет формировать начальную (максимальную) цену контракта   |
| ПК-2.11. Уточнение в рамках обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) | ПК-2.11. З-1. Знает экономические основы ценообразования и статистики в части применения к закупкам   |
| ПК-3.1. Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов   | ПК-3.1. З-1. Знает требования Российского законодательства в сфере закупок<br><br>ПК-3.1. У-1. Умеет организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика |
| ПК-3.2. Составление отчетной документации   | ПК-3.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию по процедуре закупок  |
| ПК-3.3. Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)  | ПК-3.3. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)   |
| ПК-3.4. Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика                                     | ПК-3.4. З-1. Знает регламенты работы электронных торговых площадок  |
| ПК-3.5. Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе  | ПК-3.5. З-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам  |

| <i>Код и наименование компетенции</i>   | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>            |
|---|--|
| начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение   |  |
| ПК-3.6. Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций | ПК-3.6. У-1. Умеет работать в единой информационной системе            |
| ПК-3.7. Обработка, формирование, хранение данных  | ПК-3.7. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные по процедурам закупки |

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

**знать:** сущность оптовой торговли как самостоятельного вида деятельности, роль оптовой торговли в сфере товарного обращения и тенденции ее развития.

**уметь:** обрабатывать и хранить данные по составлению планов и обоснование закупок.

**владеть:** современными подходами к организации проектной деятельности в профессиональной сфере

## 5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. Общая характеристика оптовой торговли.

Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений

Тема 2. Управление оптово-посредническими операциями

Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации

Смысловой модуль 2. Оценка эффективности оптовой торговли

Тема 4. Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации

Тема 5. Оценка эффективности оптово-посреднических операций

## 6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Название смысловых модулей и тем                                      | Количество часов     |                |                  |                  |                  |    |                                     |             |     |     |     |    |
|---|----------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|----|-------------------------------------|-------------|-----|-----|-----|----|
|   | очная форма обучения |                |                  |                  |                  |    | заочная/очно-заочная форма обучения |             |     |     |     |    |
|   | всего                | в том числе    |                  |                  |                  |    | всего                               | в том числе |     |     |     |    |
| л <sup>1</sup>  |                      | п <sup>2</sup> | лаб <sup>3</sup> | инд <sup>4</sup> | СРС <sup>5</sup> | л  |                                     | п           | лаб | инд | СРС |    |
| 1   | 2                    | 3              | 4                | 5                | 6                | 7  | 8                                   | 9           | 10  | 11  | 12  | 13 |
| <b>Модуль 1. Оптово-посреднические операции (на английском языке)</b> |                      |                |                  |                  |                  |    |                                     |             |     |     |     |    |
| <b>Смысловой модуль 1. Общая характеристика оптовой торговли</b>      |                      |                |                  |                  |                  |    |                                     |             |     |     |     |    |
| <b>Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений</b>         | 18                   | 2              | 4                |                  |                  | 12 |                                     |             |     |     |     |    |
| <b>Тема 2. Управление оптово-посредническими</b>                      | 20                   | 4              | 4                |                  |                  | 12 |                                     |             |     |     |     |    |

|   |            |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
|---|------------|-----------|-----------|--|--|-----------|--|--|--|--|--|--|
| <b>операциями</b>   |            |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации</b>          | 20         | 4         | 4         |  |  | 12        |  |  |  |  |  |  |
| <b>Итого по смысловому модулю 1</b>   | <b>58</b>  | <b>10</b> | <b>12</b> |  |  | <b>36</b> |  |  |  |  |  |  |
| <b>Смысловой модуль 2. Оценка эффективности оптовой торговли</b>                  |            |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 4. Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации</b> | 24         | 4         | 5         |  |  | 15        |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 5. Оценка эффективности оптово-посреднических операций</b>                | 24         | 4         | 5         |  |  | 15        |  |  |  |  |  |  |
| <b>Итого по смысловому модулю 2</b>   | <b>48</b>  | <b>8</b>  | <b>10</b> |  |  | <b>30</b> |  |  |  |  |  |  |
| Контактная работа по промежуточной аттестации                                     | 42         |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
| <b>Всего часов:</b>   | <b>108</b> | <b>18</b> | <b>22</b> |  |  | <b>66</b> |  |  |  |  |  |  |

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СРС – самостоятельная работа;

#### **7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

| № п/п         | Название темы  | Количество часов |                            |
|---------------|--|------------------|----------------------------|
|               |  | очная форма      | заочная/очно-заочная форма |
| 1             | Оптовая торговля в условиях рыночных отношений                     | 4                |                            |
| 2             | Управление оптово-посредническими операциями                       | 4                |                            |
| 3             | Управление коммерческой деятельностью оптовой организации          | 4                |                            |
| 4             | Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации | 5                |                            |
| 5             | Оценка эффективности оптово-посреднических операций                | 5                |                            |
| <b>Всего:</b> |  | <b>22</b>        |                            |

#### **8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ**

| № п/п | Название темы | Количество часов |
|-------|---------------|------------------|
|-------|---------------|------------------|

|        |                                 |             |                            |
|--------|---------------------------------|-------------|----------------------------|
|        |                                 | очная форма | заочная/очно-заочная форма |
| 1      | не предусмотрено учебным планом |             |                            |
| 2      |                                 |             |                            |
| ...    |                                 |             |                            |
| Всего: |                                 |             |                            |

## 9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

| № п/п  | Название темы  | Количество часов |                            |
|--------|--|------------------|----------------------------|
|        |  | очная форма      | заочная/очно-заочная форма |
| 1      | Оптовая торговля в условиях рыночных отношений                     | 12               |                            |
| 2      | Управление оптово-посредническими операциями                       | 12               |                            |
| 3      | Управление коммерческой деятельностью оптовой организации          | 12               |                            |
| 4      | Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации | 15               |                            |
| 5      | Оценка эффективности оптово-посреднических операций                | 15               |                            |
| Всего: |  | 66               |                            |

## 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:

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...

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.

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 глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;

- в форме электронного документа.
- 2) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.

## 11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

### Типовой перечень вопросов по тестированию

Типовые тестовые задания:

1. Как рассчитывается объем товарооборота в сопоставимых ценах?

- а) объем товарооборота в текущих ценах / индекс изменения цен;
- б) объем товарооборота в текущих ценах / изменение курса долл.

2. План реализации по базе 900 тыс. руб. (товарооборот в ценах закупки). Прирост товарных запасов по нормативу 50 тыс. руб. Естественная убыль 18 тыс. руб. Определите потребность в товарах:

- а) 968 тыс. руб.;
- б) 950 тыс. руб.;
- в) 918 тыс. руб.;
- г) другая сумма.

3. По итогам инвентаризации на базе выявлена недостача. Определите ее размер на основании следующих данных. Товарные запасы на начало периода 150 тыс. руб., поступило товаров на сумму 500 тыс. руб., согласно результатам инвентаризации запасы составили 130 тыс. руб., норма естественной убыли установлена в размере 0,2% от продажи. Согласно кассовым отчетам реализация составила 517 тыс. руб.

- а) 1,97 тыс. руб.;
- б) 3,00 тыс. руб.;
- в) 1,03 тыс. руб.;
- г) другая сумма.

4. Индекс инфляции за год по данным статистических органов равен 1,12. Объем товарооборота в текущих ценах составляет 1000 тыс. руб. Чему равен объем товарооборота в сопоставимых ценах с прошлым периодом?

- а) 892,8 тыс. руб.;
- б) 1120,0 тыс. руб.;

в) другая цифра.

5. Объем оптового товарооборота за прошлый год составил 850 тыс. руб. и в текущем году вырос до 1000 тыс. руб. Индекс инфляции за год по данным статистических органов равен 1,12. Определите прирост товарооборота в сопоставимых ценах:

а) 5 %;

б) 17,6%;

в) 10,6%;

г) другая цифра.

6. Объем товарооборота по базе составил: первый год – 2898 тыс. руб., второй – 3000, третий – 3070, четвертый – 3160, пятый – 3350 тыс. руб. Определите среднегодовой темп роста товарооборота:

а) 104%;

б) 103%;

в) другая цифра.

7. Какие факторы оказывают влияние на величину прибыли?

а) рентабельность и товарооборот;

б) товарооборот и доход;

в) доходы, товарооборот, расходы.

8. Что показывает следующая формула: ?

а) влияние на прибыль изменения объема товарооборота;

б) влияние на прибыль изменения уровня доходов;

в) влияние на прибыль уровня издержек обращения.

9. Рассчитайте возможный прирост объема реализации продукции на планируемый год, если известно, что коэффициент эластичности спроса на продукцию от доходов составляет 0,85, а ожидаемый прирост доходов населения – 10%:

а) 8,5%;

б) 10%;

в) 11,7%;

г) недостаточно данных.

10. Имеются ли какие-либо ограничения на индивидуальное снижение цен против сложившегося среднего уровня для целей налогообложения?

- а) да;
- б) нет;
- в) да, на некоторые товары.

11. Выберите наиболее полное определение торговой надбавки:

- а) элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по реализации продукции и получение прибыли;
- б) разница между ценой покупки продукции и ее продажной ценой;
- в) надбавка к цене продукции, которая направляется на уплату налога на добавленную стоимость и налога с продаж.

***Примеры вопросов для опроса:***

1. В каких целях может осуществляться прогнозирование спроса в торговле?
2. По каким признакам классифицируются методы прогнозирования спроса?
3. В чем состоит сущность эвристических методов прогнозирования?
4. Какие достоинства и недостатки имеют эвристические методы прогнозирования? В каких случаях их целесообразно использовать?
5. В чем состоит специфика экономико-математических методов?
6. Перечислите и охарактеризуйте основные этапы процесса прогнозирования?
7. Каким образом можно оценить степень достоверности прогноза при использовании эвристических и экономико-математических методов?
8. Какие виды моделей могут быть использованы для прогнозирования спроса?
9. Чем имитационные модели отличаются от аналитических?
10. В чем состоят преимущества и недостатки однофакторных и многофакторных моделей?
11. Какие требования предъявляются к моделям?
12. Какие задачи можно решить с использованием моделирования спроса?
13. Из каких основных структурных элементов должна состоять модель спроса?
14. В чем состоит сущность принципа динамической транспозиции?
15. Какие требования предъявляются к исходным данным?
16. Что такое верификация модели?

***Примеры тем групповых дискуссий:***

1. Аналитические и имитационные модели как разновидности математических моделей. Отличия аналитических от имитационных.
2. Однофакторные и многофакторные модели. Достоинства и недостатки.
3. Достоинства и недостатки эвристических методов прогнозирования. В каких случаях их целесообразно использовать

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

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения\*

| Форма контроля   | Макс. количество баллов |                |
|--|-------------------------|----------------|
|  | За одну работу          | Всего          |
| Текущий контроль:<br>- групповые дискуссии (тема 5)<br>- опрос (темы 1-5)<br>- тестирование (темы 1) | 10<br>10<br>20          | 30<br>50<br>20 |
| Промежуточная аттестация   | <i>зачет</i>            | <i>100</i>     |
| <b>Итого за семестр</b>  | <i>100</i>              |                |

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

После завершения изучения дисциплины студенты сдают зачет (**вопросы к зачету**):

1. Понятие оптовой торговой организации. Цели и задачи деятельности оптовой торговой организации.
2. Товароснабжение как элемент рыночной экономики. Формы товароснабжения.
3. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения, их выбор.
4. Классификация оптово-посреднических организаций.
5. Организаторы оптового товарооборота.
6. Оптовые рынки и их роль в товароснабжении.
7. Распределительные центры и их роль в товароснабжении.
8. Организация оптовой реализации товаров предприятиям розничной торговли через оптовые рынки и распределительные центры.
9. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.
10. Внешнеэкономическая деятельность оптовых организаций.
11. Особенности нормативно-правового обеспечения оптово-посреднических операций.
12. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
13. Организация и планирование закупок товаров. Принципы и этапы процесса закупки.
14. Источники поступления товаров. Критерий выбора поставщиков товаров.
15. Заключение договоров, цены и условия расчетов между участниками оптово-посреднических операций.
16. Порядок заключения договоров поставки и купли-продажи.
17. Ценовая стратегия предприятия оптовой торговли, ее специфика по сравнению с политикой товаропроизводителя.
18. Формирование договорных связей в оптовой торговле.
19. Документальное оформление коммерческих сделок в оптово-посреднической сфере.
20. Поставки для государственных и муниципальных нужд.
21. Управление ассортиментом и товарными запасами в оптовой торговле.
22. Управление коммерческими рисками в оптовой торговле.
23. Товарные склады: понятие, функции и роль в оптово-посредническом звене.
24. Классификация товарных складов.
25. Организация складского хозяйства на оптовом предприятии.
26. Виды транспорта, используемые для доставки товаров.
27. Факторы, учитываемые при выборе способа транспортировки товаров.

28. Организация перевозок товаров различными видами транспорта.
29. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.
30. Методы и маршруты доставки товаров.
31. Управление, оборудование и организация технологического процесса на складах.
32. Оперативное управление работой складов.
33. Транспортно-экспедиционное обслуживание.
34. Организация технологического процесса на складе.
35. Показатели деятельности оптово-посреднических структур.
36. Показатели объемов работы склада и скорости оборота.
37. Показатели использования мощностей склада.
38. Показатели использования оборудования.
39. Показатели эффективности работы склада.
40. Показатели производительности труда оптово-посреднических организаций.
41. Методы и показатели оценки эффективности деятельности оптово-посреднических организаций.
42. Основные направления повышения эффективности деятельности оптовой организации.
43. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.
44. Формирование товарных запасов в оптовой торговле. Показатели товарооборачиваемости, пути ее ускорения.
45. Коммерческие риски оптовой торговой организации. Сущность, методы оценки и управление рисками.
46. Организация и планирование оптовых закупок продукции; их эффективность.
47. Организация перевозок продукции, роль транспортных средств в сохранности качества и количества продукции в разных видах транспорта.
48. Документация, сопровождающая грузы, оформляемая при их приемке.
49. Организация хранения товаров в оптовой торговле.
50. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе.

### 13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

| Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу |    |    |                     |    | Сумма, балл |
|---|----|----|---------------------|----|-------------|
| Смысловой модуль №1   |    |    | Смысловой модуль №2 |    | 100         |
| T1  | T2 | T3 | T4                  | T5 |             |
| 20  | 20 | 20 | 20                  | 20 |             |

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

| Сумма баллов за все виды учебной деятельности | Определение |
|---|-------------|
| 60-100  | «зачет»     |
| 0-59  | «не зачет»  |

### 14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

#### Основная:

1. Иванов Г. Г., Киреева Н.С. Складская логистика: Учебник / Иванов Г.Г., Киреева Н.С. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 192 с. Режим доступа - <https://znanium.com/catalog/product/536700> .

2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>

**Дополнительная:**

1. Гаджинский А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики. Учебник. - М.: Дашков и К, 2017. - 324с. Режим доступа - <https://znanium.com/catalog/product/415197>

2. Гаджинский А.М. Логистика. - М.: Дашков и К, 2017. - 420 с. Режим доступа - <https://znanium.com/catalog/product/414962>.

3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) - М.: Дашков и К, 2018. - 456 с. Режим доступа - <https://znanium.com/catalog/product/513880>.

**Учебно-методическая литература:**

1. Руднева А.О. Международная торговля: учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2018. — 273с. Режим доступа - <https://znanium.com/catalog/product/950827>.

## 15. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система UNILIB [Электронный ресурс] – Версия 1.100. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999- ]. – Локал. сеть Науч. б-ки ГО ВПО Донец. нац. ун-та экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Систем. требования: ПК с процессором ; Windows ; транспорт. протоколы TCP/IP и IPX/SPX в ред. Microsoft ; мышь. – Загл. с экрана.

2. IPRbooks: Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : [«АЙ Пи Эр Медиа»] / [ООО «Ай Пи Эр Медиа»]. – Электрон. текстовые, табл. и граф. дан. – Саратов, [2018]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru>. – Загл. с экрана.

3. Elibrary.ru [Электронный ресурс] : науч. электрон. б-ка / ООО Науч. электрон. б-ка. – Электрон. текстовые. и табл. дан. – [Москва] : ООО Науч. электрон. б-ка., 2000- . – Режим доступа : <https://elibrary.ru>. – Загл. с экрана.

4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» [Электронный ресурс] / [ООО «Итеос» ; Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Итеос», 2012-]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru>. – Загл. с экрана.

5. Национальная Электронная Библиотека.

6. «Полпред Справочники» [Электронный ресурс] : электрон. б-ка / [База данных экономики и права]. – Электрон. текстовые дан. – [Москва : ООО «Полпред Справочники», 2010-]. – Режим доступа : <https://polpred.com>. – Загл. с экрана.

7. Book on lime : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Книжный дом университета». – Электрон. текстовые дан. – Москва, 2017. – Режим доступа : <https://bookonlime.ru>. – Загл. с экрана.

8. Университетская библиотека ONLINE : Электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : ООО «Директ-Медиа». — Электрон. текстовые дан. – [Москва], 2001. – Режим доступа : <https://biblioclub.ru>. – Загл. с экрана.

9. Бизнес+Закон [Электронный ресурс] : Агрегатор правовой информации / [Информационно-правовая платформа]. – Электрон. текстовые дан. – [Донецк, 2020-]. – Режим доступа : <https://bz-plus.ru>. – Загл. с экрана.

10. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского [Электронный ресурс] / НБ ДонНУЭТ. – Электрон. дан. – [Донецк, 1999- ]. – Режим доступа: <http://catalog.donnuet.education> – Загл. с экрана.

## 16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины

используются:

- лекционная мультимедийная аудитория;
- мультимедийные средства (проекторы, ноутбуки);
- компьютерные рабочие места;
- программное обеспечение;
- наборы слайдов и кинофильмов по темам дисциплины.

### 17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Фамилия, имя, отчества       | Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ) | Должность, ученая степень, ученое звание                                   | Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации   | Сведения о дополнительном профессиональном образовании*  |
|------------------------------|---|--|--|--|
| Кривонос Алина Александровна | По основному месту работы   | Должность - доцент, кандидат экономических наук, ученое звание отсутствует | Высшее, специальность: Маркетинг, квалификация профессионал в сфере маркетинга; диплом кандидата наук ДК №015966 | <p>1. Сертификат о повышении квалификации № 0041/20 овз 09.10.20 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36 часов, Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», школа педагогического мастерства</p> <p>2. Сертификат о повышении квалификации 0042/20 от 20.11.20 г. по программе «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования» 36 ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», школа педагогического мастерства</p> <p>3. Справка о прохождении стажировки б/н, 01.06.2021. Организация маркетинговой деятельности предприятия. Стажировка без отрыва 72ч. 21.04.2021 - 31.05.2021. ООО "Хайтек", г. Донецк</p> <p>4. Присвоение ученого звания доцента 18.10.2021г.</p> <p>5. Удостоверение о повышении</p> |

|  |  |  |  |   |
|--|--|--|--|---|
|  |  |  |  | <p>квалификации 612400031269 1-17804 «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 22.09.22-24.09.22, 12 часов</p> <p>6. Удостоверение о повышении квалификации 612400031269 1-17804 «Организационно-методические аспекты разработки и реализации программ высшего образования по направлениям подготовки Экономика и управление» ФГБОУ ВО «ДГТУ» г. Ростов-на-Дону 30.05.23-01.06.23, 36 часов</p> |
|--|--|--|--|---|