

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 12.07.2023 14:16:33

Уникальный программный ключ:

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 11 от 30 мая 2023 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

| | |
|--|---|
| Наименование дисциплины | Б1.В.11 Логистика посреднической деятельности |
| Основная профессиональная образовательная программа | 38.03.02 Менеджмент программа Управление логистикой в бизнесе |

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2023

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Логистика посреднической деятельности входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Коммерческий механизм систем товародвижения, Цифровые системы и сервисы в логистике

Последующие дисциплины по связям компетенций: Логистика международной торговли, Инновационные технологии в логистике, Логистический консалтинг

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Логистика посреднической деятельности в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза, улучшать качество логистических услуг

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|--|--|---|
| | ПК-2 | ПК-2.1: Знать: | ПК-2.2: Уметь: |
| | логистические схемы прохождения груза и возможности улучшения качества логистических услуг | разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза, улучшать качество логистических услуг при сохранении минимальных затрат | навыками принятия оптимальных логистических решений и улучшать качество логистических услуг |

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|--|-----------------|
| | Сем 7 |
| Контактная работа, в том числе: | 36.15/1 |
| Занятия лекционного типа | 18/0.5 |
| Занятия семинарского типа | 18/0.5 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.15/0 |
| Самостоятельная работа: | 53.85/1.5 |
| Промежуточная аттестация | 18/0.5 |
| Вид промежуточной аттестации: | |
| Зачет | Зач |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 108 |
| Зачетные единицы | 3 |

очно-заочная форма

| Виды учебной работы | Всего час/ з.е. |
|---------------------------------|-----------------|
| | Сем 8 |
| Контактная работа, в том числе: | 4.15/0.12 |

| | |
|--|------------|
| Занятия лекционного типа | 2/0.06 |
| Занятия семинарского типа | 2/0.06 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР) | 0.15/0 |
| Самостоятельная работа: | 85.85/2.38 |
| Промежуточная аттестация | 18/0.5 |
| Вид промежуточной аттестации: Зачет | Зач |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 108 |
| Зачетные единицы | 3 |

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Логистика посреднической деятельности представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Очная форма обучения

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контактная работа | | | | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе |
|-------|--|-------------------|---------------------------|-------------|-----|------------------------|--|
| | | Лекции | Занятия семинарского типа | ИКР | ГКР | | |
| | | | Практич. занятия | | | | |
| 1. | Посредническая деятельность | 8 | 8 | 0,55 | | 23,85 | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | 10 | 10 | 0,6 | | 30 | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| | Контроль | 18 | | | | | |
| | Итого | 18 | 18 | 0.15 | | 53.85 | |

очно-заочная форма

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контактная работа | | | | Самостоятельная работа | Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе |
|-------|--|-------------------|---------------------------|-------------|-----|------------------------|--|
| | | Лекции | Занятия семинарского типа | ИКР | ГКР | | |
| | | | Практич. занятия | | | | |
| 1. | Посредническая деятельность | 1 | 1 | 0,55 | | 45,85 | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | 1 | 1 | 0,6 | | 40 | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| | Контроль | 18 | | | | | |
| | Итого | 2 | 2 | 0.15 | | 85.85 | |

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия лекционного типа* | Тематика занятия лекционного типа |
|------|--|-------------------------------|--|
| 1. | Посредническая деятельность | лекция | Сущность и содержание понятия посредническая деятельность |
| | | лекция | Характерные особенности оптовой торговли. |
| | | лекция | Основные оптовые структуры на потребительском рынке. |
| | | лекция | Инфраструктура рыночной оптовой торговли |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | лекция | Предпосылки и проблемы использования логистики в оптовой торговле. |
| | | лекция | Значение логистики в деятельности оптово-посреднических предприятий. |
| | | лекция | Закупочная логистика оптово-посреднической организации |
| | | лекция | Организация товародвижения и товароснабжения |
| | | лекция | Аутсорсинговые посредники |

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид занятия семинарского типа** | Тематика занятия семинарского типа |
|------|--|---------------------------------|---|
| 1. | Посредническая деятельность | практическое занятие | Сущность и содержание понятия посредническая деятельность |
| | | практическое занятие | Характерные особенности оптовой |

| | | | |
|----|--|----------------------|--|
| | | | торговли. |
| | | практическое занятие | Основные оптовые структуры на потребительском рынке. |
| | | практическое занятие | Инфраструктура рыночной оптовой торговли |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | практическое занятие | Предпосылки и проблемы использования логистики в оптовой торговле. |
| | | практическое занятие | Значение логистики в деятельности оптово-посреднических предприятий. |
| | | практическое занятие | Закупочная логистика оптово-посреднической организации |
| | | практическое занятие | Организация товародвижения и товароснабжения |
| | | практическое занятие | Аутсорсинговые посредники |

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

| №п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Вид самостоятельной работы *** |
|------|--|--|
| 1. | Посредническая деятельность | - подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | - подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование |

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 472 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02569-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512832>

Дополнительная литература

1. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 2 : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 341 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02571-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/512833>

Литература для самостоятельного изучения

1. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 507 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01671-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510711>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

| | |
|---|---|
| Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран |
| Учебные аудитории для проведения | Комплекты ученической мебели |

| | |
|--|--|
| практических занятий (занятий семинарского типа) | Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для самостоятельной работы | Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ |
| Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования | Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования |

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Логистика посреднической деятельности:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

| Вид контроля | Форма контроля | Отметить нужное знаком « + » |
|------------------------|---|---------------------------------------|
| Текущий контроль | Оценка докладов | + |
| | Устный/письменный опрос | + |
| | Тестирование | + |
| | Практические задачи | + |
| | Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения) | + |
| Промежуточный контроль | Зачет | + |

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза,улучшать качество логистических услуг

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине | | |
|--|--|--|---|
| | | ПК-2.1: Знать: | ПК-2.2: Уметь: |
| | логистические схемы прохождения груза и возможности улучшения качества логистических услуг | разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза, улучшать качество логистических услуг при сохранении минимальных затрат | навыками принятия оптимальных логистических решений и улучшать качество логистических услуг |
| Пороговый | логистические схемы | разрабатывать оптимальные схемы | навыками принятия оптимальных логистических решений |
| Стандартный (в дополнение к пороговому) | логистические схемы прохождения груза | разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза, | улучшать качество логистических услуг |
| Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному) | логистические схемы прохождения груза и возможности улучшения качества логистических услуг | разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза, улучшать качество логистических услуг при сохранении минимальных затрат | навыками принятия оптимальных логистических решений и улучшать качество логистических услуг |

6.3. Паспорт оценочных материалов

| № п/п | Наименование темы (раздела) дисциплины | Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе | Вид контроля/используемые оценочные средства | |
|-------|--|---|--|---------------|
| | | | Текущий | Промежуточный |
| 1. | Посредническая деятельность | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | Тест доклад | Зачет |
| 2. | Логистика в деятельности оптовых посредников | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 | Тест доклад | Зачет |

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

| Раздел дисциплины | Темы |
|-----------------------------|--|
| Посредническая деятельность | <ol style="list-style-type: none"> 1. Логистические системы в оптовой торговле. 2. Роль дилера в логистической деятельности. 3. Роль комиссионера в логистической деятельности. 4. Роль агента в логистической деятельности. |

| | |
|--|---|
| | 5. Роль консигнатора в логистической деятельности. |
| Логистика в деятельности оптовых посредников | 6. Роль дистрибьютора в логистической деятельности. 7. Оптовая торговля в современной России. 8. Оптовая торговля по отраслям и сферам деятельности (по выбору студента). 9. Логистические стратегии оптовиков. 10. Маркетинговые решения оптовиков. |

Вопросы для устного/письменного опроса

| Раздел дисциплины | Вопросы |
|--|---|
| Посредническая деятельность | <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие «посредничество». Понятие «посреднические операции». 2. Особенности торгово-посреднической деятельности. 3. Роль посредников и значение посреднической деятельности. 4. Предпосылки возникновения оптово-посреднической деятельности. 5. Причины использования посредников. 6. Преимущества использования посредников. Виды посредников. 7. Понятие торговли. Определение, миссия оптовой торговли. 8. Необходимость существования торгово-посреднических предприятий. 9. Обеспечение эффективности торгового процесса. 10. Оптовая торговля как посредник между производством и розничными торговыми предприятиями. 11. Рациональность организации оптовой торговли. 12. Функции оптовой торговли. 13. Независимые оптовые структуры: «оптовики», посреднические оптовые структуры, организаторы оптового оборота. 14. Сбытовые подразделения. 15. Виды оптово-посреднических предприятий. 16. Роль и задачи предприятий оптовой торговли. 17. Функции коммерческо-посреднических фирм. 18. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. 19. Комплекс подсистем инфраструктуры товарного рынка. 20. Основные направления развития. 21. Нормативное обеспечения функционирования товарных рынков |
| Логистика в деятельности оптовых посредников | <ol style="list-style-type: none"> 1. Использование логистики в оптовой торговле. 2. Проблемы развития логистики в системе оптовой торговли. 3. Принципы логистики. Отличительные особенности. 4. Интеграция маркетинга и логистики в деятельности оптово-посреднических компаний. Функции маркетинга и логистики. 5. Логистика и научно-техническое развитие торговли. 6. Логистический подход к организации товародвижения. 7. Логистика в звеньях товародвижения. 8. Службы логистики на предприятиях оптовой торговли. 9. Преимущества использования логистики оптово-посредническими предприятиями. 10. Эффективность применения логистики в деятельности предприятий торговли. 11. Логистизация закупочной деятельности оптово-посреднической фирмы. |

| | |
|--|---|
| | 12. Организация закупочной деятельности в торговой фирме. 13. Технология закупочной деятельности в торговой фирме. 14. Планирование закупок товаров в торговой фирме. 15. Стратегия закупочной логистики торговой фирм. 16. Эффективность закупочной логистики в торговой фирме. 17. Принципы рационального товародвижения. 18. Организация процесса товародвижения. Факторы звенности. 19. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. 20. Централизованные и децентрализованные поставки. 21. Аутсорсинговые посредники |
|--|---|

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечному потребителю для их личного некоммерческого использования – это
розничная торговля
оптовая торговля
личная торговля

Торговая сеть – это:

территория административного района, города на которой размещаются торговые предприятия
совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории
совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением

Доведение товаров до покупателей необходимого ассортимента, надлежащего качества, в достаточном количестве для обеспечения своевременного предложения товара в нужном месте и предоставление торгового обслуживания является
целью розничной торговли
функцией розничной торговли
задачей розничной торговли

Реализуют ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров
универсальные торговые предприятия
специализированные торговые предприятия
комбинированные торговые предприятия

Реализуют ассортимент товаров одной товарной группы
универсальные торговые предприятия
специализированные торговые предприятия
комбинированные торговые предприятия

Регулярный процесс приобретения товаров у внешних поставщиков с наименьшими общими издержками – это
логистика закупок торгового предприятия
логистика складирования торгового предприятия
-логистика транспортная торгового предприятия

Сведение инвестиций в запасы и сопутствующих расходов к минимуму относится к принципу логистики закупок в розничной торговле
надежность
экономичность
координация

Метод предполагает закупку дешевых и быстро потребляемых товаров
закупка товара мелкой партией

ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям
получение товара по мере необходимости

Полный перечень всех товарных позиций, утвержденных для продажи в магазине РС на определенный период времени с учетом требований ассортиментной политики сети, особенностей формата и расположения магазина – это
ассортиментная матрица
ассортиментный минимум
ассортиментная политика

Размер и форма участка, состояние существующих зданий, возможность организации или наличие парковки (вместимость автостоянки определяет объем продаж), удаленность от распределительного центра и точек товарообеспечения относятся к факторам, влияющим на размещение торгового предприятия
особенности предприятия розничной торговли
конкурентные факторы
характеристика территории

Определяется развитой транспортной инфраструктурой, высоким уровнем концентрацией потребителей
городская зона
загородная зона
центральная зона

Проектирование и обеспечение эффективного функционирования выбранных схем товародвижения являются
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Поиск и выбор наиболее выгодных поставщиков и заключение с ними договорных отношений являются
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Оптимизация размещения товаров в магазинах и элементах логистической инфраструктуры является
объектом логистики розничной торговли
предметом логистики розничной торговли
задачей логистики розничной торговли

Позволяет удовлетворять любой уровень спроса на товары и избежать потерь, вызванных нехваткой запасов
функция накопления
функция защиты от инфляции
функция управления затратами

Служит средством информирования покупателей об имеющихся в продаже товарах
рабочий запас
выставочный запас
резервный запас

Склад, ориентированный на краткосрочное хранение товаров в процессе их движения от мест производства до розничного звена в подсортированном и комплектном виде
склад завода-изготовителя
склады розничной торговли

распределительный центр

Включает: отбор тарных мест для вскрытия; вскрытие тары, подсчет количества единиц или взвешивание, укладку на поддоны
приемка по количеству;
приемка по качеству
идентификация товара

Бизнес-процесс, включающий действия направленные на определение, что и в каких объемах хотят купить потребители
-взаимоотношения с потребителями
обслуживание потребителей
управление спросом

Бизнес-процесс, связанный с организацией поставок к требуемой дате
обслуживание потребителей
управление спросом
управление выполнением заказа

Бизнес-процесс, который позволяет согласовывать производство и внутренние процессы торгового предприятия
обслуживание потребителей
управление спросом
управление закупками

Сводится к стимулированию существующих поставщиков и налаживанию взаимоотношений с потенциальными поставщиками
воздействие на поставщиков
интеграция поставщиков
манипуляция поставщиками
укажите задания

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

| Раздел дисциплины | Вопросы |
|-----------------------------|---|
| Посредническая деятельность | 22. Понятие «посредничество». Понятие «посреднические операции». 23. Особенности торгово-посреднической деятельности. 24. Роль посредников и значение посреднической деятельности. 25. Предпосылки возникновения оптово-посреднической деятельности. 26. Причины использования посредников. 27. Преимущества использования посредников. Виды посредников. 28. Понятие торговли. Определение, миссия оптовой торговли. 29. Необходимость существования торгово-посреднических предприятий. 30. Обеспечение эффективности торгового процесса. 31. Оптовая торговля как посредник между производством и розничными торговыми предприятиями. 32. Рациональность организации оптовой торговли. 33. Функции оптовой торговли. 34. Независимые оптовые структуры: «оптовики», посреднические оптовые структуры, организаторы оптового оборота. 35. Сбытовые подразделения. 36. Виды оптово-посреднических предприятий. |

| | |
|--|--|
| | <p>37. Роль и задачи предприятий оптовой торговли. 38. Функции коммерческо-посреднических фирм. 39. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков. 40. Комплекс подсистем инфраструктуры товарного рынка. 41. Основные направления развития. 42. Нормативное обеспечения функционирования товарных рынков</p> |
| Логистика в деятельности оптовых посредников | <p>22. Использование логистики в оптовой торговле. 23. Проблемы развития логистики в системе оптовой торговли. 24. Принципы логистики. Отличительные особенности. 25. Интеграция маркетинга и логистики в деятельности оптово-посреднических компаний. Функции маркетинга и логистики. 26. Логистика и научно-техническое развитие торговли. 27. Логистический подход к организации товародвижения. 28. Логистика в звеньях товародвижения. 29. Службы логистики на предприятиях оптовой торговли. 30. Преимущества использования логистики оптово-посредническими предприятиями. 31. Эффективность применения логистики в деятельности предприятий торговли. 32. Логистизация закупочной деятельности оптово-посреднической фирмы. 33. Организация закупочной деятельности в торговой фирме. 34. Технология закупочной деятельности в торговой фирме. 35. Планирование закупок товаров в торговой фирме. 36. Стратегия закупочной логистики торговой фирм. 37. Эффективность закупочной логистики в торговой фирме. 38. Принципы рационального товародвижения. 39. Организация процесса товародвижения. Факторы звенности. 40. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. 41. Централизованные и децентрализованные поставки. 42. Аутсорсинговые посредники</p> |

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

| Оценка | Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы |
|--------------|---|
| «зачтено» | ПК-2 |
| «не зачтено» | Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне |