Аннотация рабочей программы дисциплины
Б1.В.16 «Оптово-посреднические операции»
Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция

Рабочая программа учебной дисциплины соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению *38.03.06 Торговое дело.*

1. Место дисциплины в структуре ОПОП.

Дисциплина «Оптово-посреднические операции» относится к вариативной части учебного плана.

2. Цель и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины.

Цель дисциплины:

Целью преподавания учебной дисциплины «Оптово-посреднические операции» является освоение студентами теоретических знаний в области управления оптовым торговым предприятием, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят принимать эффективные управленческие решения в области экономической и управленческой деятельности организаций.

Учебные задачи дисциплины:

– усвоение основных понятий курса;

– освоение основ управления финансово-экономической деятельностью организации;

– изучение методов анализа и планирования, основных финансово-экономических показателей;

– развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке результатов финансово-экономической деятельности организации;

– изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования деятельности оптовых торговых организаций;

– овладение методологией исследования финансово-экономической деятельности организации и эффективного управления ею, а также методами оценки эффективного управления финансовыми ресурсами организаций;

– приобретение умений применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Экономика организации», «Логистика».

Для успешного освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции», студент должен:

Знать: основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах; виды ассортимента и качества товаров и услуг; техническую документацию, необходимую для профессиональной деятельности.

Уметь: применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией; управлять персоналом организации (предприятия).

Владеть:

– способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;

– готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций;

– способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

– способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью;

– способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

Изучение дисциплины «Оптово-посреднические операции» необходимо для дальнейшего изучения таких дисциплин, как «Электронная коммерция», «Оборудование в торговле».

Требования к результатам освоения содержания дисциплины:

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

Торгово-технологическая деятельность:

ПК-7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

В результате освоения компетенции **ПК-7** студент должен:

1. **Знать**: Сущность, основные функции и задачи управления оптово-посредническими операциями. Сущность, принципы организации закупочной деятельности, транспортировки, сбытовой деятельности, каналов сбыта.
2. **Уметь:** Выбирать адекватные способы поставок и транспортировки продукции. Планировать сбытовую деятельность. определять структуру каналов сбыта
3. **Владеть:** Методами организации оптово-посреднических операцй торговой организации. Готовностью организовывать и планировать операции закупки, поставки и транспортировку продукции. Способностью организовать сбытовую деятельность и обслуживание клиентов, работу сбытовых каналов.

Логистическая деятельность:

ПК-15 - готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

В результате освоения компетенции **ПК-15** студент должен:

1. **Знать:** Основные стратегии и технологии управления поставками. Особенности функционирования информационных систем в управлении оптово-посреднической деятельностью. Содержание основных функций управления оптово-посредническими операциями
2. **Уметь:** Формировать, и использовать базу поставщиков и договоров в управлении поставками. Обобщать, оценивать, и анализировать информацию, необходимую для управления посреднической деятельностью торговой организации. Планировать, контролировать и управлять оптово-посредническими процессами.
3. **Владеть:** Готовностью участвовать в выборе поставщиков и формировании их базы, изыскивать оптимальные варианты управления ими. Готовностью анализировать маркетинговую информацию для организации оптово-посреднических операций. Навыками принятия организационно-управленческих решений на основе анализ оптово-посреднической деятельности

Торгово-технологическая деятельность:

3. Содержание дисциплины (содержание разделов дисциплины, разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами, разделы дисциплины и виды занятий).

Тема 1. Оптово-посреднические операции и основные оптовые структуры на

потребительском рынке.

Оптово-посредническая деятельность и оптово-посреднические операции как важнейшая составляющая часть деятельности оптово-посреднических предприятий. Объект и предмет оптово-посреднических операций. Роль оптово-посреднических операций в деятельности коммерческой организации. Основные функции и задачи оптово-посреднических операций. Предпосылки и факторы развития сферы оптово-посреднических операций. Методы исследования и анализа оптово-посреднических операций.

Виды оптовых предприятий. Классификации предприятий оптовой торговли по ведомственной принадлежности, по форме собственности, по праву приобретенной собственности на товар. Независимые оптовые структуры. Сбытовые подразделения, специализирующиеся на оптовой торговле продукцией своего предприятия. Оптовые структуры розничной торговли.

Основные функции предприятий оптовой торговли. Роль и задачи предприятий оптовой торговли. Инфраструктура рыночной оптовой торговли и методы её анализа.

Формируемые компетенции: ПК-7.

Тема 2. Закупка товаров, его поставки и транспортировка как ключевые операции оптово-посреднической деятельности.

Понятие закупочной деятельности, ее аспекты, цели и задачи. Основные функции закупочной деятельности. Основные элементы закупочной деятельности. Организация закупочной деятельности. Отделы закупки. Закупочные структуры. Правовая и этическая сторона закупки. Фазы зрелости управления закупками в организации. Определение потребности в товаре. Методы анализа закупочной деятельности организации. Способы поставок закупаемого товара: традиционные, оперативные. Характеристика оперативных способов поставок. Метод «точно в срок». Система снабжения по запросам. Метод прогнозных показателей. Организация транспортировки продукции. Способы транспортировки. Выбор вида транспорта. Документационное сопровождение транспортировки грузов. Выбор перевозчика, критерии выбора перевозчика. Методы анализа транспортного обеспечения оптово-посреднической деятельности.

Формируемые компетенции: ПК-7.

Тема 3. Управление поставками, выбор и управление поставщиками.

Управление поставками. Условия эффективности организации поставок в торговой компании. Базовые стратегии управления поставками. Поставщики как фактор повышения конкурентоспособности торговой организации. Классификация поставщиков по статусу, по их доли на рынке, по их роли, по их характеристикам, по их вкладу, ценности для бизнеса.

Выбор поставщиков как важнейшая задача. Основные критерии выбора поставщиков. Основные методы выбора поставщиков.

Процесс управления поставщиками. Политика работы с поставщиками. Положение по работе с поставщиками. Формирование базы поставщиков и договоров. Управление производительностью поставщиков. Управление спорами, возникающими при ведении переговоров и заключении контрактов. «Воспитание» поставщиков. Интеграция поставщиков. Инновационные технологии в управлении поставками. Управление отношениями с поставщиками на базе решения SAPSRM. Вовлечение поставщиков в процесс снабжения компании. Управление бизнес-контентом.

Формируемые компетенции: ПК-15.

Тема 4. Складирование и управление запасами в оптово-посреднической деятельности.

Склад и его основные задачи и функции в системе оптово-посреднической деятельности. Технологический и логистический процесс на складе и принципы их организации. Разгрузка грузов. Приемка товаров по количеству и качеству. Работа с

претензиями и рекламациями. Оформление приходной документации. Размещение товара на хранение. Отбор товара из мест хранения. Комплектование заказов и упаковка. Отпуск товара. Оформление отгрузочных документов. Контроль за выполнением заказов. Обеспечение обслуживания клиентов. Современные инновационные складские технологии.

Понятие, основные задачи и функции создания запасов. Управление запасами и его роль в организации оптово-посреднической деятельности. Затраты связанные с управлением запасами. Риски создания и поддержания запасов. Логистический подход к управлению запасами. Модели управления запасами и их параметры. Управление многономенклатурными запасами. Метод ABC. Метод XYZ. Методы анализа системы управления запасами.

Формируемые компетенции: ПК-15.

Тема 5. Сбытовая деятельность и организация каналов сбыта.

Сбыт продукции, ее цели, задачи и основные функции. Основные тенденции развития сбытовой деятельности в условиях современного рынка. Содержание сбытовой деятельности. Принципы организации и управления сбытовой деятельностью. Договорная работа в ходе сбытовой деятельности. Служба сбыта в структуре оптово-посреднической организации и ее роль.

Методы анализа сбытовой деятельности оптово-посреднического предприятия. Обслуживание клиентов как важнейшая стратегия сбытовой деятельности оптового предприятия. Принципы и уровни обслуживания клиентов.

Каналы сбыта и их построение. Показатели эффективности деятельности каналов сбыта. Определение зоны потенциального сбыта продукции. Сущность, функции, классификация и состав каналов сбыта. Определение длины каналов сбыта продукции. Управление сбытовой деятельностью и интеграционные процессы в торговле. Сбытовые цепи в торговле: понятие, предпосылки и проблемы развития. Принципы и закономерности развития и функционирования цепей сбыта оптово-посреднической организации.

Формируемые компетенции: ПК-6.

Тема 6. Информационное и маркетинговое обеспечение и договорная работа в ходе осуществления оптово-посреднической деятельности.

Информационные потоки и информационные системы в управлении оптово-посреднической деятельностью. Сбор, хранение, обработка и оценка информации в цепях поставок оптовой организации. Принципы и способы взаимодействия между маркетингом и управлением оптово-посредническими операциями. Оценка и анализ информации маркетинговых исследований. Использование маркетинговой информации в управлении оптово-посреднической деятельности. Договорная работа в ходе осуществления оптово-посреднической деятельности. Получение и оценка предложений от потенциальных поставщиков. Оформление и отправка заказа. Подготовка и оформление заявки на товар поставщика. Выбор метода закупок. Договор поставки. Условия договора: качество и цена товара, переход права собственности, оплата товара, сроки поставки и другие гарантии поставщика, ответственность сторон, дополнительный сервис. Нарушение договора. Переговоры в процессе закупок. Методы анализа договорной работы.

Формируемые компетенции: ПК-7, ПК-15.

Тема 7. Менеджмент в управлении оптово-посреднической деятельностью.

Менеджмент в управлении оптово-посредническими операциями, его функции и задачи. Оперативное и стратегическое планирование в управлении оптово-посредническими операциями. Организационная структура управления оптово-посредническими операциями торговой организации. Контроллинг в управлении оптово-посредническими операциями. Принятие организационно-управленческих решений в сфере управления оптово-посредническими операциями.

Формируемые компетенции: ПК-15.

Объем дисциплины: 144 часов / 4 з.е.
Форма промежуточного контроля: экзамен.
Семестр: 7.

Разработчик: кандидат педагогических наук, доцент кафедры Торгового дела и информационных технологий, Мишушин В.В.