Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

Кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса

УТВЕРЖДАЮ
Директор института технологий устойчивого развития
_____ А.В. Феоктистов
подпись
«____» _____ 20___ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Разработка производственно-сбытовой политики организации

38.04.01 «Экономика»
(направленность (профиль): «Бизнес-планирование и управление инвестиционными проектами»)

Квалификация выпускника
Магистр

Форма обучения
Заочная форма

Срок обучения: 2 года 3 месяца

Год начала подготовки 2025

Новокузнецк
2025

СибГИУ
Подлинник электронного документа хранится в системе электронного согласования документов СибГИУ
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭП
Сертификат: 1b8241b8e11f629c673def0838264027810374a8
Владелец: Директор ИЭиМ Феоктистов Андрей Владимирович
Действителен: с 11 сентября 2024 г. по 5 декабря 2025 г.
Дата и время: 29-05-2025 14:41:14 ПРОВЕРИТЬ ПОДПИСЬ

1 Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целями учебной дисциплины являются:

– формирование комплекса знаний, умений и навыков разработки производственно-сбытовой политики организации на основе анализа хозяйственной деятельности промышленной организации с обоснованием экономически обоснованной производственной программы организации с последующим формированием ее сбытовой политики как основы совершенствования системы сбыта продукции.

Задачами учебной дисциплины являются:

– изучение сущности, видов, особенностей формирования производственной программы и программы сбыта в организации, их функции, этапы и направления развития;
– изучение сущности и методологии диагностики: текущего состояния предприятия, разработки планов и программ развития организации в различных ситуациях, оценки эффективности производственно-сбытовой деятельности организации;
– формирование навыков разработки производственно-сбытовой политики организации;
– формирование навыков оценки эффективности производственно-сбытовой политики организации и ее отдельных разделов.

2 Место учебной дисциплины в структуре ООП по направлению подготовки (специальности)

Учебная дисциплина относится к учебным дисциплинам обязательной части **Блока 1 «Дисциплины (модули)»** ООП по направлению подготовки (специальности) 38.04.01 «Экономика».

Учебная дисциплина опирается на базовые знания и компетенции, полученные в процессе получения предыдущего образования.

Учебная дисциплина дополняет знания и умения, получаемые по одновременно изучаемым и последующим учебным дисциплинам:

– Экономическая оценка ресурсного обеспечения бизнеса;
– Экономика и управление наукоемкими производствами;
– Управление эффективностью и контроль реализации инвестиционного проекта;
– Экономическое обоснование управленческих решений;
– Бизнес-аналитика.

3 Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине

Процесс изучения учебной дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– Общепрофессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ОПК	Код и наименование ОПК	Код и наименование индикатора достижения ОПК	Планируемые результаты обучения
	ОПК-2: Способен применять продвинутые инструментальные методы экономического анализа в прикладных и (или) фундаментальных исследованиях	ОПК-2.3 Анализирует и составляет прогноз основных социально-экономических показателей деятельности организации в прикладных и (или) фундаментальных исследованиях	– знать: методологию стратегического анализа деятельности организаций, экономические инструменты оценки проводимой политики; методы прогнозирования и оценки производственных резервов и возможностей сбыта продукции. – уметь: готовить аналитические материалы, анализировать и интерпретировать информацию, содержащуюся в отчетности предприятий для оценки эффективности функционирования производственно-сбытовой системы предприятия и ее отдельных компонентов; выявить и обосновать условия и факторы мобилизации производственных резервов и возможностей по наращиванию объемов сбыта.
	ОПК-4: Способен принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в	ОПК-4.2 Оценивает последствия альтернативных вариантов организационно-управленческих решений	– знать: информационную базу и основные направления развития производственной и сбытовой деятельности

	профессиональной деятельности и нести за них ответственность		организации. – уметь: на основе результатов анализа различных источников информации, оценивать последствия принятия альтернативных вариантов решений в области разработки производственно-сбытовой политики организации, обосновывая варианты их решения оценивать эффективность управления производственно-сбытовой деятельностью .
		ОПК-4.3 Разрабатывает и принимает экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в области профессиональной деятельности и несет за них ответственность	– знать: отраслевые особенности организации и управления производственной и сбытовой деятельности организаций. – уметь: принимать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения на основе сведений о текущем состоянии организации, особенностях разработки производственных планов и программ сбыта организации.

– Профессиональные компетенции

Наименование категории (группы) ПК	Код и наименование ПК	Код и наименование индикатора достижения ПК	Планируемые результаты обучения
	ПК-1: Способен готовить	ПК-1.1 Анализирует, оценивает источники	– знать: методологию проведения системного

	экономические обоснования для стратегических, оперативных планов развития организации и управлять их ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	информации для проведения экономических расчетов и определяет возможности использования готовых проектов, алгоритмов, пакетов прикладных программ	анализа и принятия решений в области производственной и сбытовой деятельности организации . – уметь: осуществлять поиск необходимой информации и оценивать ресурсы производственной и сбытовой деятельности организации; выявлять степень (уровень) риска в области производственной и сбытовой деятельности организации .
		ПК-1.3 Разрабатывает стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений	– знать: особенности функционирования производственных и сбытовых подразделений организаций; виды производственных и сбытовых стратегий организации. – уметь: обосновывать экономически производственную программу организации; формировать сбытовую политику организации.

4 Объем и содержание учебной дисциплины

Учебные занятия по учебной дисциплине проводятся в форме контактной работы и в форме самостоятельной работы обучающихся.

Контактная работа включает в себя занятия лекционного типа (лекции), занятия семинарского типа (семинары, практические занятия, практикумы), промежуточную аттестацию обучающихся и иные формы взаимодействия обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации ООП на иных условиях, в том числе при проведении промежуточной аттестации обучающихся. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

Объем учебной дисциплины

Сессия / курс	***ИТОГО***	***2 сессия / 1***	***3 сессия / 1***

			курс	***курс***
Форма промежуточной аттестации				*экзамен, зачет с оценкой по КР*
Трудоёмкость	*академ. час.*	***144***	*36*	*108*
	зачетных единиц	***4***	*1*	*3*
Лекции, *академ. час.*		***2***	*2*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Лабораторные работы, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Практические занятия, *академ. час.*		***4***	*0*	*4*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Курсовая работа, *академ. час.*		***36***	*0*	*36*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Консультации, *академ. час.*		***0***	*0*	*0*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Самостоятельная работа, *академ. час.*		***93***	*34*	*59*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*
Контроль, *академ. час.*		***9***	*0*	*9*
в форме практической подготовки		***0***	*0*	*0*

Содержание учебной дисциплины

Раздел 1 Теоретические основы производственно-сбытовой деятельности организации (Понятие производственной деятельности организации. Типология организаций и их продукции. Элементы производственной системы. Состав и взаимосвязь производственных факторов. Структура и задачи управления производством и сбытом. Планирование как составляющая производственного менеджмента. Методы производственного менеджмента. Основные разделы и ТЭП производственной программы, этапы ее разработки, производственная мощность и методы оптимизации. Производственная логистика. Складская логистика. Склад как объект инфраструктуры цепи поставок. Теоретические основы сбытовой деятельности организации. Оценка емкости рынка, степени его насыщенности. Сегментирование рынка. Оценка потребителей товара. Организация сбыта продукции. Существующие системы сбыта на рыках проектируемого (аналогичного) товара.
Проектируемые схемы и формы сбыта. Характеристика каналов сбыта. Организация выполнения услуг при сбыте. Оценка конкурентоспособности товара. Мероприятия сбытовой политики по повышению конкурентоспособности для каждого рынка. Ценовая политика. Сценарии изменения цен и применения ценовых скидок);

Раздел 2 Разработка производственной политики организации (Основные виды производственных стратегий предприятия. Системный,

процессный, ситуационный и функциональный подходы в формировании производственной стратегии предприятия. Основные атрибуты производственной стратегии предприятия: политика, тактика, процедуры.
Основные виды производственных приоритетов предприятия источники их формирования и оценка.
Основные виды производственной политики предприятия. Системный, процессный, ситуационный и функциональный подходы в формировании производственной политики предприятия. Место менеджмента в структуре производственной политики предприятия.
Модель формирования производственной стратегии организации. Основные этапы моделирования производственной стратегии организации. Критерии выбора инструментов при проектировании производственной стратегии и производственной политики организации. Важнейшие условия и направления развития производственной политики предприятия. Основные инструменты развития производственной политики предприятия: модели, методы, механизмы. Методы выполнения процедур, методы принятия решений, элементы менеджмента в процессах разработки производственной политики организации. Определение экономических результатов деятельности организации в рамках выбранной производственной политики);

Раздел 3 Разработка сбытовой политики организации (Концептуальные, методологические и практические основы разработки и реализации сбытовой политики организации. Специфика функций сбыта в организации. Специфика проектирования сбытовых каналов и их организация. Логистика распределения и сбыта организацией товаров и услуг. Организация логистического управления и контроля в интегрированных цепях поставки. Правила разработки и реализации сбытовой стратегии организации. Анализ внутренней и внешней среды организации. Анализ сбытовой политики предприятия. Пути совершенствования сбытовой политики предприятия. Разработка основных направлений совершенствования сбытовой политики предприятия. Разработка положения о сбытовой политике. Экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию сбытовой политики. Разработка и реализации сбытовой политики предприятия. Управление службой сбыта. Организация контрольной системы сбытовой политики);

Раздел 4 Управление производственно-сбытовой деятельностью организации (Анализ действующей производственно-сбытовой системы и ее структуры. Оценка эффективности производственно-сбытовой деятельности организации. Совершенствование организационной структуры сбыта производственно-сбытовых систем. Варианты системы сбыта и мероприятий по их совершенствованию. Вертикальная интеграция в системе сбыта. Совершенствование концепции формирования системы распределения производственно-сбытовых

систем.
Логистическая поддержка производственно-сбытовой деятельности предприятий: состав предоставляемых логистических услуг, интегрирующих производственно-сбытовую деятельность. Обоснование использования логистических провайдеров. Управление цепями поставок в производственно-сбытовых системах.
Разработка производственно-сбытовой политики организации и оценка ее эффективности).

5 Перечень тем лекций

№ раздела / темы дисциплины	Темы лекций	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 1.	Теоретические основы производственно-сбытовой деятельности организации	0.5	
Раздел 2.	Разработка производственной политики организации	0.5	
Раздел 3.	Разработка сбытовой политики организации	0.5	
Раздел 4.	Управление производственно-сбытовой деятельностью организации	0.5	
Итого:		**2**	**0**

6 Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ раздела / темы дисциплины	Темы практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
Раздел 2.	Разработка производственной политики организации	2	
Раздел 3.	Разработка сбытовой политики организации	2	
Итого:		**4**	**0**

7 Перечень тем лабораторных работ

№ раздела / темы дисциплины	Темы лабораторных работ	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	в форме практической подготовки
	Отсутствуют		
Итого:		**0**	**0**

8 Перечень тем курсовых работ (проектов)

№ раздела / темы дисциплины	Темы курсовых работ (проектов)	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1; Раздел 2; Раздел 3; Раздел 4.	Разработка производственно-сбытовой политики организации (по отраслям)	36	
Итого:		**36**	**0**

9 Виды самостоятельной работы

№ раздела / темы дисциплины	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, *академ.час*	
		всего	**в форме практической подготовки**
Раздел 1.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Прохождение тестирования.	20	
Раздел 2.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	25	
Раздел 3.	1. Изучение лекционного материала; 2. Подготовка к практическому занятию; 3. Прохождение тестирования.	28	
Раздел 4.	1. Выполнение домашнего задания; 2. Изучение лекционного материала; 3. Прохождение тестирования.	20	
Курсовая работа	*Выполнение курсовой работы*	36	0
Контроль	*Подготовка к экзамену*	9	
Итого:		**138**	**0**

10 Матрица компетентностных задач по учебной дисциплине

Контролируемые разделы (темы)	Контролируемые компетенции	Оценочные средства

дисциплины		
Раздел 1.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Домашнее задание; 2. Оценивание этапов выполнения курсовой работы; 3. Тестовые задания
Раздел 2.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Наблюдение за работой на практическом занятии; 2. Оценивание этапов выполнения курсовой работы; 3. Тестовые задания
Раздел 3.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Наблюдение за работой на практическом занятии; 2. Оценивание этапов выполнения курсовой работы; 3. Тестовые задания
Раздел 4.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Домашнее задание; 2. Оценивание этапов выполнения курсовой работы; 3. Тестовые задания
Курсовая работа.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Вопросы к защите курсовой работы
Экзамен.	ОПК-2; ОПК-4; ПК-1	1. Вопросы к экзамену

11 Входной контроль

11.1 Цель входного контроля − определить начальный уровень подготовленности обучающихся и выстроить индивидуальную траекторию обучения. В условиях личностно-ориентированной образовательной среды результаты входного оценивания обучающегося используются как начальные значения в индивидуальном профиле академической успешности обучающегося.

11.2 Описание оценочных средств

Форма проведения входного контроля – тестирование.

Длительность тестирования – 20 минут.

Тестирование проводится в течение первых двух недель изучения учебной дисциплины в СУО «Moodle».

Для проведения тестирования используются тестовые задания для входного контроля.

Шкала оценивания результатов тестирования

За каждый правильный ответ выставляется 1 балл. Оценка выставляется в зависимости от процента правильных ответов:

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы:

Процент результативности (правильных ответов)	Оценка
60 до 100	«зачтено»
менее 60	«не зачтено»

Основываясь на результатах тестирования, формируется индивидуальная траектория обучающегося (группы обучающихся), исходя из следующих соображений:

– 86 – 100 % – обучающийся готов к изучению учебной дисциплины без дополнительного повторения изученного ранее материала;

– 60% и менее – обучающийся имеет слабую подготовку к изучению учебной дисциплины, необходимы корректирующие занятия и консультации.

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся приведены в приложении.

12 Текущий контроль

12.1 Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины и позволяет оценить степень освоения изученного материала.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе педагогического работника, в том числе посредством использования СУО «Moodle».

Формы проведения текущего контроля – домашнее задание; наблюдение за работой на практическом занятии; оценивание этапов выполнения курсовой работы; тестовые задания.

12.2 Описание оценочных средств

Шкалы оценивания (методики оценки)

12.2.1 Рекомендации по оцениванию домашнего задания

Домашнее задание – это самостоятельная форма учебной деятельности обучающегося, которая осуществляется без непосредственного руководства и контроля со стороны педагогического работника, но по его поручению.

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный ответ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– использование при ответе требований нормативных документов, учебной литературы (обязательное условие);

– использование графических элементов с целью выделения особо значимой информации: таблиц, схем, рисунков и т.п.

Критерии оценки домашнего задания

Наименование параметра оценки	Оценка
Обучающийся выполнил задание в полном объёме; полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала; может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры, в том числе самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.	отлично
Обучающийся выполнил задание, удовлетворяющее тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает несколько незначительных ошибок.	хорошо
Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений задания, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке ответа; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.	удовлетворительно
Обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений или ответа в целом, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному освоению последующего материала.	неудовлетворительно

12.2.2 Рекомендации по оцениванию этапов выполнения курсовой работы

Курсовая работа – конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве, а также

уровень сформированности аналитических, исследовательских умений, умений практического и творческого мышления.

Оценивание этапов выполнения курсовой работы проводится в рамках текущей аттестации (три раза в семестр) в соответствии с графиком выполнения курсовой работы по учебной дисциплине. Результаты аттестации обучающихся по выполнению ими курсовой работы оцениваются руководителями в процентах от общего объема выполненной работы. Сроки выполнения курсовой работы устанавливаются кафедрой в графике выполнения курсовой работы. График выполнения курсовой работы выдается старостам групп в начале каждого семестра.

Критерии оценки % выполнения курсовой работы

Этап работы	% выполнения	Форма отчетности
Выбор объекта исследования	30	Рабочие материалы курсовой работы
Постановка цели и задач курсовой работы		
Сбор, систематизация и изучение литературы, производственной, законодательной и нормативной документации по теме курсовой работы		
Разработка и согласование структуры курсовой работы		
Подготовка титульного листа, введения курсовой работы		
Подготовка курсовой работы по согласованному плану	60	Рабочие материалы курсовой работы
Окончательное оформление пояснительной записки и сдача курсовой работы руководителю	100	Оформленная курсовая работа

Критерии оценки курсового проекта в СУО «Moodle»

Критерии оценки выполнения курсового проекта в СУО Moodle	Оценка
Выставлена оценка зачтено потому, что задание выполнено полностью: цель достигнута; основные понятия выделены; все выводы и рекомендации обоснованы достаточно, работа вычитана, отсутствуют существенные ошибки, работа выполнена в полном объёме; процент выполнения задания и оригинальности соответствует плановому, работа допускается к защите	зачтено
Оценка «не зачтено» выставляется когда: задание не выполнено полностью, цель работы не достигнута, а тема работы не раскрыта, допущены серьезные ошибки, процент оригинальности не соответствует установленному	не зачтено

12.2.3 Рекомендации по оцениванию результатов тестирования обучающихся

Тестирование проводится по изученным разделам (темам) учебной дисциплины для выявления уровня знаний и умений обучающегося, мотивирования обучающегося к активизации самостоятельной работы по усвоению учебного материала, выявления и устранения пробелов в знаниях, повышения дисциплины и организации учебной деятельности обучающегося.

Тестирование проводится в СУО «Moodle» в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся. Для тестирования по разделам используется по 20 вопросов из базы типовых тестовых заданий.

При проведении контроля в виде тестирования обучающемуся предлагаются вопросы следующих типов:

– выбор только одного ответа: обучающийся выбирает один из предложенных вариантов ответа. В случае выбора неправильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 0 баллов; в случае правильного – 1 балл;

– выбор одного или нескольких ответов / вопрос на соответствие: обучающийся вправе выбрать любое множество ответов. За каждый правильный ответ обучающийся получает определенное количество баллов (суммарная оценка всех правильных ответов вопроса – 1 балл). В случае если обучающийся не выбирает ни одного правильного ответа – получает за данный вопрос 0 баллов;

– открытый вопрос / вопрос на последовательность: обучающийся вводит в предложенное поле вариант ответа на вопрос в указанных ограничениях. В случае ввода правильного ответа обучающийся получает за данный вопрос 1 балл, в случае неправильного – 0 баллов.

Оценка формируется в соответствии с критериями таблицы

Максимальный балл	Проходной балл	Оценка
20	не менее 11	зачтено
10	–	не зачтено

12.2.4 Рекомендации по оцениванию в процессе наблюдения за работой на практическом занятии

Наблюдение за работой на практическом занятии – важнейший компонент контроля деятельности обучающихся и качества их обучения.

Критерии оценки в процессе наблюдения за работой на практическом занятии:

– самостоятельность выполнения задания и работы с методическими указаниями (учитывается работа в течение занятия,

быстрота и способность нахождения в методических указаниях нужной информации);

– правильность выполнения работы (учитывается последовательность выполняемых действий, умение работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения работы с учетом индивидуальных особенностей обучающихся);

– активность обучающегося при выполнении практической работы (учитывается индивидуальная работа и работа в группе).

Критерии оценки по результатам наблюдения за работой на практическом занятии

Наименование параметра оценки	Максимальное количество баллов
Самостоятельно выполняет задания; умеет работать с методическими указаниями.	2,5
Указанные в методических указаниях действия выполняет в правильной последовательности; умеет работать с инструментами и/или средствами вычислительной техники.	1,25
Рационально использует время, отведенное на задание; проявляет активность при выполнении практической работы.	1,25
Итого	**5**

Максимальное количество – 5 баллов соответствует оценке «отлично», 4 балла – «хорошо», 3 балла – «удовлетворительно», 2 балла – «неудовлетворительно».

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины приведены в приложении.

13 Промежуточная аттестация

13.1 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине предназначены для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения учебной дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяют определить качество усвоения изученного материала.

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине является: курсовая работа; экзамен.

Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся включают: вопросы к защите курсовой работы; вопросы к экзамену.

13.2 Оценивание обучающегося на защите курсовой работы

Оценка	Требования к знаниям
отлично	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к выполнению и защите курсовой работы: соблюдены требования к внешнему оформлению, последовательно изложен материал; при защите обучающийся демонстрирует умения применять теоретические знания основной и дополнительной литературы, может показать и объяснить применение технологических решений, использованных в курсовой работе; даны правильные ответы на вопросы, заданные в процессе защиты курсовой работы.
хорошо	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если основные требования к выполнению и защите курсовой работы выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в решениях, имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите курсовой работы даны неполные ответы.
удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если имеются существенные отступления от требований к выполнению и защите курсовой работы. В частности: задача решена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании и оформлении; при ответе на дополнительные вопросы на защите курсовой работы обучающийся показывает знания только основного материала, испытывает затруднения при объяснении выбранных решений.
неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если задача решена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании и при оформлении или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты курсовой работы обучающийся обнаруживает существенное непонимание проблемы.

Если допущены существенные недостатки в оформлении курсовой работы, опущен или не написан какой-либо раздел, имеются отступления от задания на курсовую работу, то такая курсовая работа возвращается обучающемуся на доработку.

13.3 Оценивание обучающегося на экзамене

Оценка	Требования к знаниям
отлично	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, обладает приемами выполнения практических задач по формированию компетенций.
хорошо	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос,

Оценка	Требования к знаниям
	правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, обладает необходимыми умениями и приемами их выполнения.
удовлетворительно	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.
неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по данной учебной дисциплине.

Задания и вопросы для промежуточной аттестации обучающихся приведены в приложении.

14 Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины

а) литература:

1 Горшков, Т. Управление сбытом товара. Политики предприятия : монография. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 132 с. – ISBN 978-5-905825-21-7. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96835 (дата обращения: 28.05.2025);

2 Сбытовая политика предприятия и ее совершенствование на основе реализации концепции «сквозной логистики» : монография. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 91 с. – ISBN 978-5-504-00089-3. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142494 (дата обращения: 28.05.2025);

3 Аникин, Б. А. Логистика производства: теория и практика : учебник и практикум для вузов / Б. А. Аникин, Р. В. Серышев, В. А. Волочиенко ; отв. ред. Б. А. Аникин. — Москва : Юрайт, 2024. — 454 с. — ISBN 978-5-534-15849-6. — URL: https://urait.ru/bcode/535526 (дата обращения: 28.05.2025);

4 Сергеев, В. И. Управление цепями поставок : учебник для вузов / В. И. Сергеев. — Москва : Юрайт, 2024. — 480 с. — ISBN 978-5-534-01356-6. — URL: https://urait.ru/bcode/535967 (дата обращения: 28.05.2025);

5 Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок : учебник и практикум для вузов / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г.

Плетнева. — Москва : Юрайт, 2024. — 359 с. —ISBN 978-5-534-00208-9. — URL: https://urait.ru/bcode/535997 (дата обращения: 28.05.2025);

6 Производственный менеджмент : учебник и практикум для вузов / Л. С. Леонтьева [и др.] ; под ред. Л. С. Леонтьевой, В. И. Кузнецова. — Москва : Юрайт, 2024. — 279 с. —ISBN 978-5-534-16694-1. — URL: https://urait.ru/bcode/535963 (дата обращения: 28.05.2025);

7 Чертыковцев, В. К. Производственный и операционный менеджмент : учебное пособие для вузов / В. К. Чертыковцев. — Москва : Юрайт, 2024. — 75 с. — ISBN 978-5-534-14319-5. —URL: https://urait.ru/bcode/544237 (дата обращения: 28.05.2025);

8 Производственный менеджмент. Практический курс : учебное пособие для вузов / И. Н. Иванов [и др.] ; под общей ред. И. Н. Иванова. — Москва Юрайт, 2024. — 334 с. —ISBN 978-5-534-18255-2. —URL: https://urait.ru/bcode/536364 (дата обращения: 28.05.2025);

9 Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Юрайт, 2024. — 186 с. — ISBN 978-5-9916-9092-8. —URL: https://urait.ru/bcode/538139 (дата обращения: 28.05.2025);

10 Управление цепями поставок : учебник для вузов / В. В. Щербаков [и др.] ; под ред. В. В. Щербакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Юрайт, 2024. — 234 с. — ISBN 978-5-534-07036-1. — URL: https://urait.ru/bcode/538233 (дата обращения: 28.05.2025).

б) ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

1 Электронный каталог : сайт / Научно-техническая библиотека СибГИУ. – Новокузнецк, [199 –]. – URL: http://libr.sibsiu.ru. – URL: https://libr.sibsiu.ru;

2 Электронная библиотека // Научно-техническая библиотека СибГИУ : сайт. – Новокузнецк, [200 –]. – URL: http://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: https://library.sibsiu.ru/LibrELibraryFullText.asp;

3 Консультант студента : электронно-библиотечная система / ООО «КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА». – Москва, [200 –]. – URL: http://www.studentlibrary.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

4 Образовательная платформа ЮРАЙТ / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Москва, [200 –]. – URL: https://urait.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей;

5 Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система / ООО «Директ-Медиа». – Москва, [200 –]. – URL: https://biblioclub.ru. – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – URL: http://www.biblioclub.ru;

6 НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА eLIBRARY.RU : база данных / ООО «НЭБ». – Москва, [200 –]. – URL: http://elibrary.ru. – Режим доступа: по подписке;

7 ЛАНЬ : электронно-библиотечная система : [коллекция «Единая профессиональная база знаний для технических вузов - Издательство Лань" ЭБС»] / ООО «Издательство ЛАНЬ». – Санкт-Петербург, [200 –]. – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

в) лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

– 7-Zip;
– ABBYY FineReader;
– Adobe Acrobat Reader;
– Astra Linux Special Edition;
– Kaspersky Endpoint Security;
– Microsoft Office;
– Microsoft Windows;
– OnlyOffice;
– WinRAR;
– Р7-Офис;
– Сервис поиска текстовых заимствований Руконтекст.

г) базы данных и информационно-справочные системы:

1 ГАРАНТ : справочно-правовая система / ООО «Правовой центр «Гарант». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.;

2 КонсультантПлюс : справочно-правовая система / ООО «Информационный центр АНВИК». – Новокузнецк, [199 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть библиотеки Сиб. гос. индустр. ун-та.;

3 Техэксперт : информационно-справочная система / ООО «Группа компаний «Кодекс». – Кемерово, [200 –]. – Режим доступа: компьютерная сеть Сиб. гос. индустр. ун-та.

15 Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины включает учебные аудитории, оснащенные оборудованием, компьютерной техникой, и техническими средствами обучения, в том числе:

- учебную аудиторию для проведения занятий лекционного типа, оборудованную учебной доской, экраном и мультимедийным проектором;
- учебную аудиторию для проведения занятий семинарского типа (практических занятий);
- учебную аудиторию для выполнения курсовых работ;
- учебную аудиторию (помещения) для групповых и индивидуальных

консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, научно-техническую библиотеку СибГИУ.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 38.04.01 «Экономика».

Составитель(и):

доцент Златицкая Юлия Александровна (кафедра экономики и устойчивого развития бизнеса).

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры.

Согласована:

директор ООО «Аудитбизнесцентр»  В.Н.Власов

Приложение

Тестовые задания для входного контроля знаний обучающихся

Выберите один правильный ответ.

1. Какая характеристика не относится к коммуникации как к ресурсу?

а) имеет нематериальную природу;

б) имеет материальную природу;

в) не ограничена пространством;

г) неотчуждаема;

д) обладает возрастающей полезностью.

2. К базовым функциям управления проектами относятся:

а) управление содержанием, управление персоналом, управление качеством, управление рисками, управление персоналом;

б) управление содержанием, управление качеством, управление временем, управление рисками;

в) управление содержанием, управление временем, управление стоимостью, управление качеством.

3. К интегрирующим функциям управления проектами относятся:

а) управление временем, управление рисками, управление коммуникациями, управление обеспечением;

б) управление стоимостью, управление рисками, управление персоналом, управление коммуникациями, управление обеспечением;

в) управление рисками, управление персоналом, управление коммуникациями, управление обеспечением.

4. Деятельность по управлению проектом, направленная на достижение соответствия результатов проекта выявленным потребностям и ожиданиям называют:

а) управление содержанием проекта;

б) управление качеством;

в) управление рисками.

5. Управление рисками – это:

а) деятельность, направленная на достижение соответствия результатов выявленным потребностям и ожиданиям;

б) деятельность, направленная на определение необходимого финансового результата и его достижение;

в) деятельность, направленная на оптимизацию взаимодействия проекта с внешней средой в целях минимизации отклонений проекта от ранее поставленных целей.

6. Объектом SWOT-анализа может быть не только организация, но и другие социально-экономические объекты, так ли это:

а) нет

б) лишь отчасти

в) да

7. STEP- и SWOT-анализы по цели выполнения различаются следующим образом:

а) предметом SWOT-анализа выступает как внешняя, так и внутренняя среда организации, а предметом STEP-анализа — только ее внешняя макросреда

б) SWOT-анализ представляет собой анализ сил и слабостей организации, а STEP-анализ — ее возможностей и внешних угроз

в) SWOT-анализ позволяет синтезировать результаты STEP-анализа как внешней, так и внутренней среды организации

8. Процесс комплексного анализа внутренних ресурсов и возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем – это:

а) SWOT-анализ

б) STEP-анализ

в) управленческий анализ

9. Что подразумевает PEST-анализ?

а) Анализ политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, способных повлиять на деятельность фирмы

б) Группировку всех факторов внутренней среды и изучение каждой из них в контексте влияния на развитие фирмы

в) Изучение наиболее сильных конкурентов фирмы

10. Инвестиционная привлекательность отдельных регионов оценивается такими показателями, как:

а) инвестиционный потенциал региона;

б) инвестиционный риск региона;

в) инвестиционное законодательство региона;

г) инвестиционный потенциал и инвестиционный риск;

д) инвестиционное законодательство и инвестиционный потенциал.

Задания и вопросы для текущего контроля знаний обучающихся по разделам (темам) учебной дисциплины

1 Тестирование по результатам освоения лекционного материала и самостоятельной работы

Тестирование проводится для определения степени усвоения материалов лекций, а также выполнения самостоятельной работы в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся, в СУО «Moodle».

Перечень примерных вопросов для тестирования:

Выберите один правильный ответ.

1. Для повышения экономической эффективности

производственно-хозяйственной деятельности предприятия численность управленческого персонала должна:

а) стремиться к минимуму;

б) стремиться к оптимуму, определяемому местными условиями;

в) стремиться к максимуму.

Открытый вопрос с вводом ответа: (существительное строчными буквами)

2. Стратегия, для которой характерно значительное превышение уровня развития над уровнем прошлого года – это стратегия _____

Открытый вопрос с вводом ответа: (словосочетание строчными буквами)

3. Развернутый и комплексный план производства или продаж продукции, характеризующий годовой объем, номенклатуру, качество и сроки выпуска требуемых рынком товаров и услуг – называется: _____

Открытый вопрос с вводом ответа: (словосочетание строчными буквами)

4. Максимально возможный объем выпуска продукции соответствующего качества и ассортимента при оптимальном использовании оборудования – это: _____

Выберите один правильный ответ.

5. Производственная программа разрабатывается в следующем порядке:

а) сначала для сборочных цехов, затем для обрабатывающих и заготовительных цехов, в последнюю очередь – вспомогательным цехам и обслуживающим хозяйствам;

б) сначала для вспомогательных цехов и обслуживающих хозяйств, затем для сборочных, обрабатывающих и заготовительных цехов;

в) сначала для заготовительных цехов, затем для обрабатывающих и сборочных цехов, в последнюю очередь – вспомогательным цехам и обслуживающим хозяйствам;

г) нет правильного ответа.

6. Различают следующие типы производства:

а) единичное, серийное, массовое;

б) специальное, унифицированное, стандартное;

в) единичное, серийное, специальное

7. Что значит широта канала распределения?

а) число посредников на одном уровне канале распределения;

б) количество реализуемых товарных групп;

в) число уровней канала распределения.

8. Что такое сбытовая политика?

а) комплекс мероприятий, осуществляемый фирмой, который призван организовать движение потока товара конечному потребителю;

б) сбыт товара потребителю;

в) комплекс мероприятий по установлению покупательского спроса

9. Четыре основных уровня применения информационных технологий в логистике розничной торговли:

а) универсальный штрихкод, электронные кассовые терминалы, электронный обмен данными, система быстрого реагирования;

б) надежность, емкость, безопасность, надежность;

в) организация покупок, анализ спроса, складирование, транспортировка.

10. Назовите преимущества, которые потребитель получает благодаря наличию посредника;

а) момент получения товара (услуги), место получения товара (услуги), кондиции и формы поступления товаров (услуги, передача права владения)

б) комплектование, место получения товара (услуги), передача прав собственности

в) принятие риска, связанного с хранением товара, кондиции, в которых товары поступают, кредитование клиента, анализ и оценка товаров по качеству.

11. Реструктуризация цепи поставок – это

а) совокупность запасов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, предназначенных для использования в непредвиденных обстоятельствах

б) использование современных методов управления товарными запасами, сокращение участников цепи поставок, внедрение передовых информационных технологий позволяющий розничным торговцам уменьшать их товарные запасы.

в) основные фонды предприятия, используемые в случае планового ремонта оборудования, производственной аварии, при поставке продукции на производство, при выполнении срочных заказов и т.п.

Открытый вопрос с вводом ответа: (прилагательное строчными буквами)

12. Система управления производством в части подсистемы _____ управления обеспечивает долгосрочные позиции производства в направлении повышения ее жизнеспособности в изменяющихся условиях

Открытый вопрос с вводом ответа: (существительное строчными буквами)

13. Ограничение круга работ, выполняемых в каждом производственном звене: рабочем месте, цехе, предприятии, называется … производства: _____

Открытый вопрос с вводом ответа: (прилагательное строчными буквами)

14. Система предприятия, которая представляет собой ряд взаимосвязанных технологических процессов превращения предметов труда в готовую продукцию, называется: _____

Выберите один правильный ответ.

15. Выберите несколько основных форм специализации сбытовых организаций:

а) географическая, на базе групп скидок, на базе покупателей;

б) географическая, на базе продуктов, на базе покупателей;

в) географическая, на базе продуктов, на базе нормы прибыли;

г) географическая, на базе типов средств рекламы, на базе покупателей.

Открытый вопрос с вводом ответа: (прилагательное строчными буквами)

16. Определите форму сбыта в случае, когда один продавец получает право продавать товар: _____

Выберите один правильный ответ.

17. В сбытовую политику определенного предприятия не входит постановка данных целей:

а) анализ возможных каналов распределения;

б) анализ требований покупателей;

в) анализ сбытовых издержек;

г) анализ конкурентов;

д) анализ рекламных агентств.

18. Выберите отрицательную роль посредника на рынке:

а) принятие риска, связанного с хранением и продажей товара;

б) доставка товара потребителю;

в) анализ и оценка качества товара;

г) увеличение цены товара;

д) ослабление контроля производителя над рынком.

19. Кем являются дилеры?

а) лица, занимающиеся техническим обслуживанием автомобилей;

б) физические или юридические лица, закупающие товар у производителя и продающие его потребителю, а также занимающиеся послепродажным обслуживанием;

в) агенты производителя;

г) нет правильного ответа.

20. Организация производства должна начинаться с выбора:

а) рабочего места

б) тактики

в) стратегии

21. Какая функциональная область не входит в логистическую структуру:

а) Складирование и складская обработка

б) Транспортировка продукции

в) Информационное и сервисное обслуживание

г) Цены и ценообразование

22. Канал распределения предприятия - это:

а) Механизм сбыта предприятия

б) Механизм поставки сырья

в) Механизм управления производством

23. Видами B2B — площадок не могут быть:

а) Потребительские рынки (продажа населению)

б) Корпоративные рынки (продажа фирмам)

в) Универсальные торговые площадки (биржи)

24. Производственная структура предприятия включает

а) цехи, участки; хозяйство и службы, задействованные в производственном процессе

б) жилищно-коммунальные отделы, фабрики-кухни, столовые, буфеты, детские сады и ясли, санатории, медсанчасти, отделы технического обучения

в) цехи, участки; хозяйство и службы, жилищно-коммунальные отделы, столовые, буфеты,

Выберете один или несколько ответов

25. Назовите принципы построения оптимальной производственной структуры предприятия:

а) обеспечение пропорциональности между всеми частями предприятия;

б) укрупнение цехов и участков:

в) соблюдение рационального соотношения между основными и вспомогательными цехами и участками;

г) объем выпуска продукции и ее трудоемкость;

д) уровень специализации и кооперирования производства.

2 Подготовка домашнего задания

Домашнее задание подготавливаются в рамках часов, отведенных на самостоятельную работу обучающихся, с целью определения степени усвоения материалов лекций, а также выполнения самостоятельной работы.

Домашнее задание состоит из одного аналитического задания выполняемого на примере какого либо предприятия/предприятий.

Примерные темы:

1 Циклический характер развития производственной системы

2 Стратегия товара

3 Стратегия процесса

4 Стратегия места расположения предприятия

5 Стратегия развития человеческих (трудовых) ресурсов

6 Стратегия материально-технического обеспечения

7 Формирование рациональной технологической подсистемы производственного предприятия

8 Формирование рациональной машинной подсистемы производственного предприятия

9 Формирование рациональной организационной структуры производственного предприятия

10 Управление ресурсосбережением

11 Управление качеством

12 Организация и стимулирование сбыта товара

13 Мероприятия сбытовой политики по повышению конкурентоспособности

14 Концепция формирования системы распределения производственно-сбытовых систем

15 Логистическая поддержка производственно-сбытовой деятельности

Вариант домашнего задания закрепляется преподавателем за каждым обучающимся.

Домашнее задание предоставляется обучающимся на консультация, защиту курсовой работы или экзамен.

3 Выполнение практических работ

Задания для практических работ, теоретический и методический материал для самостоятельного изучения и вопросы для собеседования представлены в методических указаниях к практическим занятиям.

Примерные задания:

Ситуация 1. Составить примерный план работы работников магазина на период ремонта торговых помещений, если в магазине устанавливаются новые окна, не работает электричество, не отремонтированы служебные помещения, бытовые помещения, торговый зал, не проведены вместе с инженером по технике безопасности и охране труда инструктаж со всеми работниками по охране труда и технике безопасности. Приступить к выполнению плана с 1 июня.

Ситуация 2. Директор магазина в соответствии с заявкой получил для своего магазина фасовочную машину. При вскрытии тарной

упаковки и осмотре оборудования было обнаружено на упаковочном барабане трещина. Какое решение в данной ситуации должен принять директор магазина? Какой должна быть последовательность действий?

Задача 3. Определить товарную и валовую продукцию завода, а также валовой оборот, если основными цехами изготовлено продукции на 235 млн. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 27 млн. руб., вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 22 млн. руб., ремонтные работы выполнены по спецзаказу на 14 млн. руб. Остаток незавершенного производства в сопоставимых ценах: на начало года – 76 млн. руб., на конец года – 63 млн. руб.

Задача 4. Выпуск товарной продукции в оптовых ценах предприятия запланирован на 4300 млн. руб. Остаток нереализованной продукции на начало года – 320 млн. руб. Стоимость отгруженной, но неоплаченной продукции составила 50 млн. руб. Планируемый остаток нереализованной продукции на конец планового года – 290 млн. руб. Стоимость реализованной продукции в сопоставимых ценах за прошлый год – 3950 млн. руб. Определить объем реализации на планируемый год, планируемое увеличение объема реализации.

Задача 5. Затраты на товарную продукцию предприятия по годовой производственной программе – 3800 млн. руб. Трудоемкость ее изготовления – 320 тыс. н.-ч. К концу года запланирован прирост незавершенного производства на 910 млн. руб. Определить общую трудоемкость валовой продукции.

Задача 6. Длительность производственного цикла изготовления партии отливок в литейном цехе составляет 1 месяц, в механическом цехе – 20 дней, в гальваническом – 10 дней. На передачу партии из цеха в цех предусмотрено резервное время: в литейном – 10 дней, в механическом и гальваническом по 5 дней. Календарный месяц – 30 дней. Определить плановое календарное опережение запуска и выпуска партии заготовок в литейном цехе по отношению к гальваническому.

Задача 7. Месячная программа выпуска участка – 7800 деталей. Брак составляет 5%. Задел на участке за месяц должен увеличиться на 260 шт. Режим работы – 22 рабочих дня в две смены. Определить программу запуска, а также суточные и часовые задания.

Задание 8. Определите, какая система сбыта (интенсивная, эксклюзивная или селективная) и почему должна быть избрана для следующих товаров:

1) автомобиль ВАЗ-2199;
2) зубная паста «Жемчуг»;
3) пишущая машина «Ромашка»;
4) духи «Шанель»;
5) пластиковые карточки Visa;
6) детские энциклопедии;
7) хирургические инструменты.

Задание 9. В небольшом городе изделия компаний Siemens и Braun представлены только в магазинах, которые специализируются на продаже сложной бытовой техники. Известно, что изделия компании Siemens представлены в 27 магазинах, а изделия компании Braun - в 25 магазинах. При этом 30% магазинов одновременно предлагают своим посетителям изделия обеих этих компаний. Сколько в этом городе специализированных магазинов по продаже сложной бытовой техники?

Задание 10. На одном из рынков действуют 5 производителей продукции и 10 покупателей, закупающих весь ассортимент товаров у каждого поставщика напрямую. На рынке появляется оптовый посредник, через которого идут все поставки. Определите, на сколько уменьшилось число связей при переходе к косвенному распределению в процентном отношении?

Задание 11. Известны следующие данные о распределении сливочного масла:

– общее количество выбранных точек продаж сливочного масла – 50;
– марка «Вологодское» входит в ассортимент 600 точек;
– общий рынок сливочного масла - 45 млн. руб.;
– средний товарооборот в выбранных точках - 360 тыс. руб.;
– общий товарооборот марки «Вологодское» - 5 млн. руб.

Найти:

– среднюю долю в обороте;
– долю рынка.

Задание 12. Рекламное объявление помещено в определённом журнале. Этот журнал в среднем покупают и / или читают 100000 человек. Из них 60000 человек принадлежат к целевой группе, на которую ориентировано данное объявление. Оценки показывают, что эти 60000 человек составляют около 50% от всей целевой группы. Рассчитайте уровень покрытия целевой группы.

Задание 13. Оптовый склад реализует товар, стоимость которого равна 75 руб. за единицу, а месячный оборот склада по данному товару составляет в среднем 1100 единиц. Транспортно-заготовительные расходы, связанные с реализацией и доставкой одного заказа, равны 610 руб., а затраты на хранение этого товара составляют 7 % от его стоимости. Определите количество поставок в месяц, выгодное для оптовика.

Задача 14. Фирма «ZZZ» производит и реализует товары категории «бытовая химия». Предприятие наладило каналы сбыта в новом регионе, однако ей необходимо выбрать пункт хранения товаров. Пункт хранения А требует единовременных капитальных вложений в размере 2350 тыс. руб., а пункт Б – 1750 тыс. руб. Годовые расходы на транспортировку товаров потребителям из пункта А равняются 960 тыс. руб., а из пункта Б –1020 тыс. руб. Годовые издержки, связанные с содержанием складских хранилищ, в обоих вариантах составляют 550

тыс. руб. Выберите оптимальный пункт хранения товаров для фирмы «Белоснежка», при котором затраты будут минимальными.

Задача 15. Фирма ООО «YYY» производит и реализует кондитерскую продукцию (конфеты, мармелад, нуга, щербет, торты, пироги и т.д.). На сегодняшний день руководство компании должно решить, какой сбытовой канал наиболее эффективен:

– прямой канал сбыта (собственная розничная торговая сеть): расходы по содержанию составляют 175 млн. руб., издержки обращения 115 млн. руб., прибыль от реализации товара – 650 млн. руб.;

– одноуровневый канал сбыта (используются услуги розничных магазинов): издержки обращения –78 млн. руб., прибыль – 45 млн. руб.;

– двухуровневый канал сбыта (используются услуги оптового посредника, который затем реализует товар рознице): издержки обращения –65 млн. руб., прибыль –144 млн. руб.

Задача 16. Фирма «XXX» производит отделочные материалы и реализует их через оптовых посредников предприятиям розничной торговли. Маржа оптовика составляет 25 % от реализации. Фирма «XXX» планирует нанять 15 торговых представителей, чтобы поставлять продукцию предприятиям розничной торговли напрямую. Отдел сбыта прогнозирует, что затраты на 15 представителей составят 570 тыс. руб. +3% от объема реализации товаров. Определите, при каком объеме продаж наличие своих представителей окажется для компании предпочтительнее, чем работа с оптовыми посредниками.

Ситуационное задание. «Построение и функционирование каналов сбыта»

Московская фирма «ААА», торгующая импортной обувью, к 1993 г. потеряла сложившуюся сбытовую сеть в бывших республиках СССР, и в частности — в Казахстане. После изменения порядка взаиморасчетов между казахстанскими и российскими организациями практически все связи между ними разрушились.

Новая сбытовая политика «ААА» в 1993 г. сориентирована на провинциальный российский и московский рынки сбыта.

Для привлечения крупных провинциальных партнеров-оптовиков фирма стала оплачивать транспортировку купленных клиентами партий обуви в любую точку России и страховку товара в пути. Минимальная партия товара — двадцатифутовый контейнер.

Клиент обязан оплатить немедленно 50% стоимости, остальное – в течение месяца.

Московским покупателям предложен иной минимум закупок — 500 пар обуви. Если клиент в том же квартале делает вторую покупку, та она доставляется ему бесплатно, а при третьей покупке в том же квартале клиент получает право на отсрочку 50% платежа на тот же срок – 30 дней.

С февраля 1993 г. «ААА» зафиксировал рублевые цены на три недели вперед независимо от колебаний курса доллара, затем проводится очередная корректировка цен. Мораторий может быть нарушен, если курс доллара поднимется за это время более чем, на 25%. Клиент, пользующийся кредитом, может оплатить его по старому курсу, если уложится в срок действия моратория.

Вопросы и задания:

17. В чем суть новой сбытовой политики «ААА»?

18. Насколько уравновешена эта политика во взаимоотношениях с клиентами?

19. Что необходимо сделать для реализации избранных направлений и форм работы в качестве стратегических?

Задание 20. Процесс эффективной продажи предполагает определенную последовательность действий.

Распределите в правильном порядке следующие этапы:

1) Преодоление возражений, сомнений в совершении покупки.
2) Поиск и оценка потенциальных покупателей.
3) Презентация и демонстрация товара.
4) Заключение сделки.
5) Подход к клиенту.
6) Доведение до конца работ по сделке и проверка результатов.
7) Предварительная подготовка к визиту.

Задание 21. Выбрать посредника из представленных ниже видов, который соответствует следующим характеристикам:

– владеет информацией о состоянии рынка, условиях продажи, источниках кредита, способах установления цен, потенциальных покупателях и об искусстве ведения переговоров;

– не предоставляет кредит;

– не имеет права собственности на товар и не может завершить сделку без официального одобрения производителя продукции;

– получает вознаграждения от обеих сторон;

– обязан хранить коммерческую тайну.

Виды посредников: 1. Сбытовые агенты. 2. Торговцы на комиссии. 3. Брокеры (маклеры). 4. Консультанты, информаторы по торговле. 5. Дистрибьюторы. 6. Комиссионеры. 7. Дилеры.

Задание 22. Выбрать посредника из представленных ниже видов, который соответствует следующим характеристикам:

– получает фиксированный процент от сделки;

– не имеет права участвовать в доходах и ему запрещено давать гарантии.

Виды посредников: 1. Брокеры (маклеры). 2. Консультанты, информаторы по торговле. 3. Комиссионеры. 4. Дистрибьюторы. 5. Торговцы на комиссии. 6. Дилеры. 7. Сбытовые агенты.

Задание 23. Выбрать посредника из представленных ниже видов, который соответствует следующим характеристикам:

А) Посредник, который:

– торгует продукцией от своего имени и сам заключает договор;

– изучает рынок, средства рекламы, каналы сбыта;

– устанавливает цену;

– занимается сервисным обслуживанием продукции;

– имеет развитую складскую сеть.

Б) Посредник, который:

– занимается поиском партнеров;

– заключает договор от своего имени;

– отвечает за убытки; -выгоден при реализации небольших партий товара.

Виды посреднической деятельности: 1. Сбытовые агенты. 2. Торговцы на комиссии. 3. Брокеры (маклеры). 4. Консультанты, информаторы по торговле. 5. Дилеры. 6. Комиссионеры. 7. Дистрибьюторы.

Задание 24. Составьте схемы прямого и косвенного каналов сбыта. При этом косвенный канал сбыта должен быть первого, второго и третьего уровней:

1. Производитель. 2. Потребитель. 3. Оптовый торговец. 4. Розничный торговец. 5. Мелкооптовый торговец.

Задание 25. Согласно указанным характеристикам, представители коммерческой деятельности, работающие посредниками между производителем и покупателем: -по условиям договора они отвечают за маркетинговые мероприятия всей продукции производителей; - они представляют собой маркетинговое подразделение производителей; - они выполняют все функции, связанные с реализацией товара большими партиями (функции оптовых торговцев), но не получают права собственности на продукцию; - работают на небольшие фирмы. Необходимо сопоставить виды посредников: 1) брокеры (маклеры); 2) консультанты, информаторы по торговле; 3) дистрибьюторы; 4) комиссионеры; 5) сбытовые агенты; 6) торговцы на комиссии; 7) дилеры.

4 Вопросы к экзамену для промежуточной аттестации

1. Организационно-методологические аспекты формирования производственно-сбытовых систем.

2. Организация и развитие сбытовой деятельности предприятий на рынке.

3. Технология осуществления коммерческих сделок в процессе организации сбытовой деятельности.

4. Влияние интеграции производственно-сбытовой интеграции на результативность предприятия.

5. Риск в производственно-сбытовой деятельности и его распределение между сторонами договоров.

6. Характеристика и оценка продукции, как объекта сбытовой деятельности на рынке.

7. Услуги, предоставляемые производственным предприятием в процессе осуществления сбытовой деятельности: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли.

8. Методы и принципы интеграции производственно- сбытовой деятельности.

9. Формирование производственного ассортимента предприятия и его влияние на параметры сбытовой деятельности.

10. Планирование и прогнозирование объема сбыта предприятиями в условиях конкурентного рынка.

11. Организационные аспекты производственных предприятий в интегрированных структурах.

12. Логистические подходы к управлению запасами на предприятиях с целью повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности.

13. Организация и управление сбытовой деятельностью в условиях конкурентного рынка.

14. Этапы интеграции производственно-сбытовой деятельности в современных условиях рынка.

15. Концепция повышения экономической эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий.

16. Механизм взаимодействия субъектов производственно-сбытовой деятельности регионального агропромышленного комплекса (АПК).

17. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке.

18. Стадии интеграции производственно-сбытовой деятельности предприятий.

19. Сравнительная характеристика сбытовой деятельности предприятий различных отраслей промышленности в рыночных условиях.

20. Роль логистики в формировании эффективных производственно-сбытовых систем.

21. Производственно-сбытовые системы транснациональных корпораций.

22. Стадии развития интегрированных логистических производственно-сбытовых систем (ПСС).

23. Анализ систем сбыта предприятий и основные направления их совершенствования.

24. Структура системы сбыта (распределения) предприятия.

25. Вертикальная маркетинговая (сбытовая) система, как пример интеграции производственно-сбытовой деятельности предприятий

5 Выполнение курсовой работы

В рамках учебной дисциплины предусмотрена самостоятельная работа обучающихся, результатом выполнения которой является оформленная в соответствии с требованиями пояснительная записка курсовой работы по заданной теме.

Примерный перечень тем курсовых работ представлен в рабочей программе дисциплины. Задание и методические указания к выполнению курсовой работы размещены в СУО «Moodle».

Перед выдачей темы курсовой работы обучающийся знакомится с графиком его выполнения и критериями оценки. Выполненная пояснительная записка курсовой работы загружается обучающимся в СУО «Moodle».

6 Вопросы к защите курсовой работы

1 Какова цель Вашей курсовой работы?

2 Перечислите решаемые в работе задачи.

3 Какие методы были использованы при выполнении курсовой работы?

4 Какие стратегические цели Вы определили для достижения цели курсовой работы?

5 Каковы предпосылки для разработки мероприятий по совершенствованию производственно-сбытовой политики организации?

6 Каковы факторы дальнего и ближнего окружения организации, факторов успеха в отрасли, сильные и слабые стороны организации?

7 Каков механизм формирования стратегических альтернатив при разработке производственно-сбытовой политики организации?

8 Назовите разработанные положения производственной политики организации

9 Назовите разработанные положения сбытовой политики организации?

10 Каковы показатели экономической эффективности разработанных Вами мероприятий по совершенствованию производственно-сбытовой политики организации?