

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный высшего образования

Дата подписания: 01.02.2021 09:34:15

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fea1433ff3e82f1fc7e9279a031181baba

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

**Институт менеджмента**

**Кафедра** Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.13 Логистика в оптово-посреднических компаниях
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	Направление 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ программа "Логистика"

Методический отдел УМУ

« 23 » 03 2020 г.

*Ашмарина* / *Сосунова*

Научная библиотека СГЭУ

« 23 » 03 2020 г.

*Ашмарина* / *Сосунова*

Рассмотрено к утверждению

на заседании кафедры Маркетинга, логистики и  
рекламы

(протокол № 7 от 28.02.2020г.)

Зав. кафедрой *Л.А. Сосунова* / Л.А. Сосунова/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

## 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 в оптово-посреднических компаниях входит в вариативную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинг, Логистика складирования

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

Изучение дисциплины Логистика в оптово-посреднических компаниях в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-6 - способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ПК-6	ПКбз1: понятийно-категориальный аппарат проектного менеджмента, его отличительные признаки, сущность и классификацию; модели и методы управления проектом на стадиях его разработки и реализации	ПКбу1: определять цикл проекта, использовать программное обеспечение управления проектами; использовать методы качественного и количественного анализа проекта в ходе его концептуальной проработки	ПКбв1: навыками и инструментами разработки проекта, управления его стоимости, качества и реализации проекта
	ПКбз2: принципы и методы построения программ внедрения технологических и продуктовых инноваций или организационных изменений	ПКбу2: ставить цели и формировать задачи, связанные с созданием и коммерциализацией технологических и продуктовых инноваций, разрабатывать программы осуществления инновационной деятельности в организации и оценивать её эффективность и возможные риски	ПКбв2: навыками разработки программ технологических и продуктовых инноваций или организационных изменений; минимизацией рисков проекта

## 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 8
Контактная работа, в том числе:	49.15/1.37

Занятия лекционного типа	16/0.44
Занятия семинарского типа	32/0.89
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	3.85/0.11
Промежуточная аттестация	19/0.53
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	9.15/0.25
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Групповая контактная работа (ГКР)	1/0.03
Самостоятельная работа, в том числе:	59.85/1.66
Промежуточная аттестация	3/0.08
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Логистика в оптово-посреднических компаниях 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 и оптовая торговля	8	16			1,9	ПК6з1, ПК6з2, ПК6у1, ПК6у2, ПК6в1, ПК6в2
2.	Логистика в оптовой торговле	8	16			1,95	ПК6з1, ПК6з2, ПК6у1, ПК6у2, ПК6в1, ПК6в2
	Контроль	19					
	<b>Итого</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>0.15</b>	<b>1</b>	<b>3.85</b>	

**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 и оптовая торговля	2	2			29,85	ПК6з1, ПК6з2, ПК6у1, ПК6у2, ПК6в1, ПК6в2
2.	Логистика в оптовой торговле	2	2			30,00	ПК6з1, ПК6з2, ПК6у1, ПК6у2, ПК6в1, ПК6в2
	Контроль	3					
	<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	0.15	1	<b>59.85</b>	

**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 и оптовая торговля	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 оптовой торговле	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

\*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)	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
------	-----------------------------	---------------------------------	------------------------------------

	<b>ДИСЦИПЛИНЫ</b>		
1.	Посредническая деятельность и оптовая торговля	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 оптовой торговле	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

\*\* 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**

<b>№п/п</b>	<b>Наименование темы (раздела) дисциплины</b>	<b>Вид самостоятельной работы ***</b>
1.	Посредническая деятельность и оптовая торговля	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Логистика в оптовой торговле	- 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

бакалавриата и магистратуры / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 472 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02569-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434542>

2. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 2: учебник для бакалавриата и магистратуры / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 341 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02571-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434543>

#### **Дополнительная литература**

1. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для академического бакалавриата / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 507 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01671-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431912>

2. Динукова О. А. Логистика запасов [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. А. Динукова. - Самара: СГЭУ, 2016. - 56 с. - ISBN 978-5-94622-628-8. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

3. Евтодиева Т. Е. Логистика закупок [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Н.В. Иванова. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2019. - 184 с. <http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

#### **Литература для самостоятельного изучения**

1. Дыбская, В. В. Логистика в 2 ч. Часть 1 : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев ; под общ. ред. В. И. Сергеева. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 317 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03586-5. <https://biblio-online.ru/book/logistika-v-2-ch-chast-1-404323>

Дыбская, В. В. Логистика в 2 ч. Часть 2 : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 341 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7032-6. <https://biblio-online.ru/book/logistika-v-2-ch-chast-2-434214>

#### **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 практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели 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

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

## **6. Фонд оценочных средств по дисциплине Логистика в оптово-посреднических компаниях:**

### **6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине**

<b>Вид контроля</b>	<b>Форма контроля</b>	<b>Отметить нужное знаком « + »</b>
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

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

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-6 - способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПКбз1: понятийно-категориальный аппарат проектного менеджмента, его отличительные признаки, сущность и классификацию; модели и методы управления проектом на стадиях его разработки и реализации	ПКбу1: определять цикл проекта, использовать программное обеспечение управления проектами; использовать методы качественного и количественного анализа проекта в ходе его концептуальной проработки	ПКбв1: навыками и инструментами разработки проекта, управления его стоимости, качества и реализации проекта
Повышенный	ПКбз2: принципы и методы построения программ внедрения технологических и продуктовых инноваций или организационных изменений	ПКбу2: ставить цели и формировать задачи, связанные с созданием и коммерциализацией технологических и продуктовых инноваций, разрабатывать программы осуществления инновационной деятельности в организации и оценивать её эффективность и возможные риски	ПКбв2: навыками разработки программ технологических и продуктовых инноваций или организационных изменений; минимизацией рисков проекта

### 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 и оптовая торговля	ПКбз1, ПКбз2, ПКбу1, ПКбу2, ПКбв1, ПКбв2	Оценка докладов Устный/письменный опрос тестирование	Зачет
2.	Логистика в оптовой торговле	ПКбз1, ПКбз2, ПКбу1, ПКбу2, ПКбв1, ПКбв2	Оценка докладов Устный/письменный опрос тестирование	Зачет

## 6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Посредническая деятельность и оптовая торговля	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Логистические системы в оптовой торговле.</li> <li>2. Роль дилера в логистической деятельности.</li> <li>3. Роль комиссионера в логистической деятельности.</li> <li>4. Роль агента в логистической деятельности.</li> <li>5. Роль консигнатора в логистической деятельности.</li> </ol>
Логистика в оптовой торговле	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 6. Роль дистрибьютора в логистической деятельности.</li> <li>2. 7. Оптовая торговля в современной России.</li> <li>3. 8. Оптовая торговля по отраслям и сферам деятельности ( по выбору студента).</li> <li>4. 9. Логистические стратегии оптовиков.</li> <li>5. 10. Маркетинговые решения оптовиков.</li> </ol>

### Вопросы для устного/письменного опроса

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

	<p>7. Логистика в звеньях товародвижения.</p> <p>8. Службы логистики на предприятиях оптовой торговли.</p> <p>9. Преимущества использования логистики оптово-посредническими предприятиями.</p> <p>10. Эффективность применения логистики в деятельности предприятий торговли.</p> <p>11. Логистизация закупочной деятельности оптово-посреднической фирмы.</p> <p>12. Организация закупочной деятельности в торговой фирме.</p> <p>13. Технология закупочной деятельности в торговой фирме.</p> <p>14. Планирование закупок товаров в торговой фирме.</p> <p>15. Стратегия закупочной логистики торговой фирм.</p> <p>16. Эффективность закупочной логистики в торговой фирме.</p> <p>17. Принципы рационального товародвижения.</p> <p>18. Организация процесса товародвижения. Факторы звенности.</p> <p>19. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения.</p> <p>20. Централизованные и децентрализованные поставки.</p> <p>Построение графиков доставки и маршруты завоза.</p>
--	--

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

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

1. Кто может выступать в качестве субъектов лизинга?

Лизингодатель

Заемщик

Риелтор

Лизингополучатель

Продавец предмета лизинга

2. Физическое или юридическое лицо, получающее средство производства называется:

Лизингодатель

Заемщик

Лизингополучатель

3. Классическая лизинговая сделка предполагает, что выбор объекта лизинга и его продавца при финансовом лизинге осуществляется:

лизингодателем

банком кредитором

страховой компанией

лизингополучателем

4. Лизинг риелтором – это:

финансовая аренда

безвозмездное пользование

продажа

кредит

купля

5. Предметом лизинга могут быть:

любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности  
земельные участки и другие природные объекты

имущество, изъятое из оборота или ограниченное в обороте

информация

ноу – хау

6. Какие объекты не могут относиться к объектам лизинга?

здания

автомобили

оборудование

речные суда

природные ресурсы

7. Предметом лизинга не может быть:

имущество, которое согласно законам запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения

транспортные средства

движимое и недвижимое имущество

любые непотребляемые вещи, производственного назначения, в том числе предприятия  
имущественные комплексы

8. Лицо, продающее имущество лизингодателю, являющееся объектом сделки – это:

Лизингодатель

Продавец

Лизингополучатель

9. Продавец в пределах одного лизингового правоотношения может выступать и в качестве:

Лизингополучателя

Заемщика

Риелтора

10. По отношению к арендуемому имуществу лизинг делится на:

Чистый, полный и частичный

Финансовый и возвратный

Оперативный и операционный

11. Лизинг, предусматривающий, что все расходы по обслуживанию принимает на себя лизингополучатель, называется:

полным

чистым

оперативным

12. Лизинг, при котором лизингополучатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества, называется:

полным

чистым

оперативным

частичным

13. Лизинг, при котором на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества, называется:

полным

чистым

оперативным

частичным

14. Какие виды лизинга различают по типу имущества?

лизинг движимости

лизинг недвижимости

лизинг с полной окупаемостью

15. Какие виды лизинга различают по степени окупаемости имущества?

лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью

лизинг с неполной окупаемостью

Оба варианта верны

16. Как называется лизинг, когда в течение срока действия лизингового договора происходит полная или близкая к полной амортизация имущества и, соответственно, выплата лизингодателю стоимости имущества?

лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью

лизинг с неполной окупаемостью

17. Как называется лизинг, при котором в течение срока действия одного лизингового договора происходит частичная амортизация имущества и окупается только ее часть?

лизинг с полной (или близкой к полной) окупаемостью

лизинг с неполной окупаемостью

18. Какие виды лизинга различают по возможности выкупить имущество (учету

амортизации)?

Финансовый

Оперативный

Возвратный

Все варианты неверны

Все варианты верны

19. Как называется вид лизинга, при котором лизингополучатель может выкупить оборудование по низкой остаточной стоимости, так как учитывается амортизация?

Финансовый

Оперативный

Возвратный

Все варианты неверны

20. Как называется вид лизинга, при котором не предусматривается выкуп оборудования, а объект повторно может сдаваться в аренду/лизинг?

Финансовый

Оперативный

Возвратный

Все варианты неверны

21. Как называется вид лизинга, при котором продавец имущества является арендатором?

Финансовый

Оперативный

Возвратный

Все варианты неверны

22. Что из перечисленного является отличительными чертами лизинга?

двусторонний характер правоотношений

страхование имущества осуществляет лизингополучатель

выбор продавца и имущества принадлежит лизингополучателю

выбор продавца и имущества принадлежит арендатору

имущество приобретает непосредственно для сдачи в лизинг

23. Какие виды лизинга различают по степени риска для лизингодателя?

необеспеченный

частично обеспеченный

гарантированный

финансовый

24. Как называется вид лизинга, при котором лизингополучатель фактически не представляет лизингодателю никаких дополнительных гарантий выполнения своих обязательств?

необеспеченный

частично обеспеченный

гарантированный

25. Как называется вид лизинга, при котором риски распределяются между несколькими субъектами, выступающими гарантами лизингополучателя, либо страховыми компаниями, специализирующимися на страховании возврата лизинговых платежей, а также лизингового имущества?

необеспеченный

частично обеспеченный

гарантированный

26. Как называется вид лизинга, подразумевающий наличие страхового депозита, покрывающего определенную долю расходов лизингодателя и «замороженного» на счетах кредитной организации до окончания срока договора и полного выполнения лизингополучателем своих обязательств?

необеспеченный

частично обеспеченный

гарантированный

27. В случае отсутствия каких условий договора лизинг он будет считаться незаключенным?

Условие о предмете лизинга

- Условие о продавце предмета лизинга или о том, что выбор продавца осуществляет лизингополучатель
- Условие о сроке лизинга
- Условие о цене (размере лизинговых платежей)
- Все варианты верны
28. По истечении срока аренды лизингополучатель не может:
- вернуть оборудование
- продлить срок аренды
- сдать оборудование другому пользователю
- выкупить оборудование
- нет правильного ответа

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

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

	<ul style="list-style-type: none"> <li>11. Логистизация закупочной деятельности оптово-посреднической фирмы.</li> <li>12. Организация закупочной деятельности в торговой фирме.</li> <li>13. Технология закупочной деятельности в торговой фирме.</li> <li>14. Планирование закупок товаров в торговой фирме.</li> <li>15. Стратегия закупочной логистики торговой фирм.</li> <li>16. Эффективность закупочной логистики в торговой фирме.</li> <li>17. Принципы рационального товародвижения.</li> <li>18. Организация процесса товародвижения. Факторы звенности.</li> <li>19. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения.</li> <li>20. Централизованные и децентрализованные поставки.</li> <li>21. Построение графиков доставки и маршруты завоза.</li> </ul>
--	--

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

**Шкала и критерии оценивания**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
<b>«зачтено»</b>	ПК6з1, ПК6у1, ПК6в1
<b>«не зачтено»</b>	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне