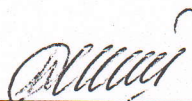


Universitatea de Stat „Alécu Russo” din Bălți
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului
Catedra de științe economice

Curriculum
la unitatea de curs „Managementul aprovizionării și vânzărilor”
pentru studenții ciclului I – studii de licență
specialitatea 363.1 „Business și administrare”
învățământ cu frecvență redusă


(semnătura)

Titularul cursului:
Oleiniuc Maria, dr., lector superior

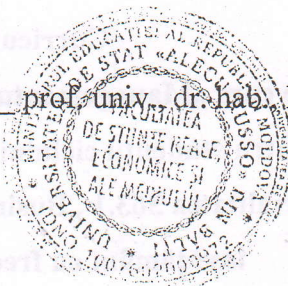
Bălți, 2015

Curriculum-ul la unitatea de curs Managementul aprovizionării și vânzărilor a fost discutat la ședința Catedrei de științe economice, proces verbal nr. 10 din 02 aprilie 2015

Șeful catedrei  dr. conf. univ. Carolina Tcaci

Curriculum-ul la unitatea de curs Managementul aprovizionării și vânzărilor a fost aprobat la ședința Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului, Procesul verbal nr. 13 din 23.06.2015

Decanul facultății  prof. univ. dr. hab. Pavel Topală



Informații de identificare a cursului

Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului

Catedra de științe economice

Domeniul general de studiu: 36. Științe economice

Domeniul de formare profesională la ciclul I: 363. Business

Denumirea specialității: 363.1 „Business și administrare”

Tabelul 1

Codul disciplinei în planul de învățământ	Credite ECTS	Total ore	Repartizarea orelor Studii cu frecvența la zi				Forma de evaluare	Limba de predare
			Prel	Sem	Lab	L.ind		
S.04.A.034	5	150	12	6	12	120	Examen oral	română

Statutul: disciplină la alegere

Informații referitoare la cadrul didactic

Titularul cursului – Oleiniuc Maria doctor în științe economice, lector superior, a absolvit Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți, specialitatea „Management în învățământ și instruire economică”. E-mail: mariadodu@yandex.ru

Orele de consultații: marți, 14.10 – 15.30

Integrarea cursului în programul de studii: Programul cursului va permite familiarizarea studenților cu conceptul de aprovizionare și desfacere utilizat în teoria și practica mondială. Pentru însușirea obiectului dat, drept bază le servesc cunoștințele căpătate la așa discipline cum sunt: „Teoria economică”, „Fundamentele managementului organizației”, „Logistică”, „Marketing”. În cadrul cursului vor fi analizate diferite variante ale organizării compartimentelor de aprovizionare și desfacere în cadrul întreprinderii, precum și modalitatea de desfășurare a acestor activități, alegerea sistemelor de aprovizionare și a canalelor de desfacere și analiza avantajelor și dezavantajelor lor. De asemenea, vor fi caracterizate metodele de planificare a resurselor materiale de bază necesare pentru desfășurarea procesului de producție, strategiile de aprovizionare, parteneriatul cu furnizorii, gestiunea stocurilor, precum și funcțiile de bază ale vânzărilor complexe. Nucleul acestui curs îl constituie rolul și funcțiile de bază ale managementului aprovizionării și desfacerii în cadrul unității economice. Cursul se va desfășura sub formă de prelegeri, seminare și laboratoare în cadrul cărora se propun studii de caz, discuții de grup, exerciții practice, teste de verificare a cunoștințelor și rezolvarea problemelor. Un rol important în pregătirea specialiștilor din sfera de activitate economică cum este managementul, în dezvoltarea cunoștințelor, abilităților îi revine studierii așa concepte cum sunt „procurare”, „alimentare”, „achiziție”, „aprovizionare”, „desfacere” și „realizare”. Cunoștințele acumulate la disciplina „Managementul aprovizionării și vânzărilor” vor servi ca bază teoretică pentru practica de inițiere.

Competențe prealabile:

- să cunoască etapele procesului de producție;
- să poată să efectueze analiza pieței;
- să cunoască care sunt principiile de depozitare.

Competențe dezvoltate în cadrul cursului:

- să găsească punctele tangente și deosebiri dintre următoarele concepte: „procurare”, „alimentare”, „achiziție”, „aprovizionare”, și dintre „desfacere” și „realizare”;
- să distingă principale tipuri de stocuri;
- să formuleze principiile de bază de organizare internă a compartimentului de aprovizionare;

- să cunoască care este sistemul de relații specific unităților economice pentru aprovizionarea materială.

- să însușească conceptul de gestiune economică a stocurilor;
- să explice indicatorii de consum și valorificare;
- să poată să efectueze evaluarea și selecția furnizorilor.

Finalitățile cursului:

- să utilizeze criteriile de selecție a furnizorilor și beneficiarilor, ca mijloc de reducere a riscurilor;
- să elaboreze strategii în domeniul aprovizionării și vânzărilor pentru întreprinderile autohtone;
- să formuleze recomandări strategico-tactice la problemele identificate în domeniul aprovizionării și desfacerii;
- să efectueze gestiunea stocurilor economice în dependență de natura și funcțiile lor;
- să implementeze metodele „MRP”, „Just-in-Time” și „Kanban” în domeniul de aplicare.

Tabelul 2

Conținuturi

Tematica	Ore			
	Prelegeri	Seminare	Lucrări practice	Activitatea independentă
1	2	3	4	5
Tema 1. Conducerea și organizarea aprovizionării materiale cu echipament tehnic 1.1 Managementul aprovizionării: concept, activități componente 1.2 Organizarea internă a compartimentului de aprovizionare 1.3 Structura de personal specifică compartimentului de aprovizionare 1.4 Sistemul de relații specific unităților economice pentru aprovizionarea materială. 1.5 Profilul achizitorului modern	2	-	-	12
Tema 2. Gestiunea economică a stocurilor 2.1 Rolul, funcțiile și gestiunea economică a stocurilor 2.2 Tipologia stocurilor de materiale pentru producție. 2.3 Modalități de exprimare a stocurilor 2.4 Corelații și factorii de influență a nivelului stocului de producție 2.5 Costurile aferente proceselor de stocare 2.6 Tipuri de gestiune a stocurilor 2.7 Gestiunea diferențiată a stocurilor după sistemul ABC 2.8 Metode de urmărire și control al dinamicii stocurilor	2	2	2	14
Tema 3. Metode și modele de calcul a stocurilor 3.1 Metode de calcul direct a stocului curent 3.2 Metoda statistică de calcul a stocului curent 3.3 Modelul matematic aferent duratei de reaprovizionare pentru calculul stocului de siguranță. 3.4 Metoda statistică de calcul a stocului de siguranță 3.5 Metoda abaterii medii pătratice pentru calculul stocului de siguranță 3.6 Metoda „Impact” pentru calculul stocului de siguranță 3.7 Modelul de optimizare a sistemului de stocare în condițiile manifestării unei cereri deterministe constante.	2	2	2	14
Tema 4. Indicatorii de consum și valorificare 4.1 Căile de acțiune pentru eficientizarea rezultatelor producției industriale 4.2 Funcțiile, importanța și cerințele sistemului de indicatori de consum și valorificare 4.3 Sistemul de indicatori de consum și valorificare folosibili în aprecierea utilizării resurselor materiale și energetice 4.4 Metode de determinare a indicatorilor de consum de resurse materiale și energetice	2	2	-	12

4.5 Importanța și efectele economice ale recuperării și valorificării materialelor re folosibile; surse de furnizare				
4.6 Modalități de organizare și operații specifice procesului de recuperare și valorificare a materialelor re folosibile				
Tema 5. Fundamentarea programului de aprovizionare a unităților economice	2	-		12
5.1 Nomenclatorul de materiale și echipamente tehnice.				
5.2 Structura materială a planului și a programelor de aprovizionare ale unităților economice.				
5.3 Indicatorii care definesc conținutul planului de aprovizionare materială.				
5.4 Metode de determinare a necesităților materiale ale unităților economice				
5.5 Sisteme și tehnici utilizate în planificarea aprovizionării materiale				
Tema 6. Strategia în aprovizionarea materială	-	-	2	12
6.1 Elemente de caracterizare a strategiei de aprovizionare				
6.2 Complexitatea și tipurile de strategie în aprovizionarea materială				
Tema 7. Parteneriatul cu furnizorii	-	-	2	10
7.1 Definirea, tipologia și identificarea furnizorilor				
7.2 Evaluarea și selecția furnizorilor				
7.3 Negocierea în procesele de aprovizionare, strategiile și tacticile de negociere				
Tema 8. Conducerea și organizarea desfacerii (vânării) produselor	-	-	2	12
8.1 Managementul desfacerii: concept, activități componente.				
8.2 Sistemul de relații interne și externe a departamentului de desfacere				
Tema 9. Strategia activității de desfacere – vânzare a produselor	2	-	-	12
9.1 Elemente caracteristice vânzării de produse.				
9.2 Vânzările complexe – modalitate eficientă de extindere a desfacerilor de produse.				
9.3 Indicatorii de evaluare a planului și programelor de desfacere a produselor				
9.4 Activitatea operativă de desfacere (vânări) a produselor finite				
Tema 10. Testarea credibilității agenților economici	-	-	2	10
10.1 Necesitatea testării credibilității agenților economici				
10.2 Surse de culegere a informațiilor despre agenții economici – reguli generale				
Total	12	6	12	120

Activități de lucru individual:

- studierea literaturii suplimentare la curs;
- eseu „Profilul achizitorului modern”;
- studenții vor trebuie să prezinte caietul de lucru individual de rezolvare a problemelor în număr de 25 de probleme în baza problemarului elaborat de autor,
- proiect: „Organizarea activității de aprovizionare și desfacere la întreprinderea...”.

Notă

1. Proiectele nu se predau prin e-mail decât la solicitarea cadrului didactic titular de seminar;
2. În cazul în care, din motive bine întemeiate, proiectul nu poate fi predat la data stabilită, studentul va trebui să anunțe, în prealabil, cadrul didactic titular de seminar asupra acestei situații, fapt care nu va atrage reducerea notei acordate.

Tabelul 3

<i>Evaluare</i>			
Pre-condiții		Participare și efectuarea tuturor activităților de laborator și susținerea proiectului	
Evaluare finală:		Modalități și mijloace de evaluare	Procent din nota finală
Evaluare curentă	Seminar Laborator Proiect	Examen oral	40%
		Prezentarea materialului studiat	20%
		Efectuarea și susținerea lucrărilor de laborator	20%
		Susținerea proiectului	20%

Subiectele pentru evaluarea finală

1. Managementul aprovizionării – concept, activitate componente.
2. Organizarea internă a compartimentelor de aprovizionare.
3. Structura de personal. Specifica compartimentului de aprovizionare.
4. Sistemul de relații specifice unității economice pentru aprovizionarea materialului.
5. Profilul achizitorului modern.
6. Rolul, funcțiile și natura economică a stocurilor.
7. Tipologia stocurilor materiale pentru producție.
8. Modalități de exprimare a stocurilor.
9. Corelații cu factorii de influență a nivelului stocurilor de producție.
10. Obiective în conducerea proceselor de stocare și elementele funcționale de caracterizare a acestora.
11. Tipuri de gestiune a stocurilor.
12. Metode și modele de calcul a stocurilor. Stabilirea cantității economice de comandă – aprovizionare.
13. Metode și modele de calcul al stocurilor curente în condiții de certitudine și de risc sau incertitudine.
14. Stabilirea pragului de comandă – aprovizionare.
15. Metode de calcul al stocului de siguranță.
16. Gestiunea diferențiată a stocurilor după sistemul ABC.
17. Metode de urmărire și control al dinamicii stocurilor.
18. Lipsa de stoc, suprastocarea, stocurile cu mișcare lentă și fără mișcare.
19. Căile de acțiune pentru eficientizarea rezultatelor producției industriale.
20. Funcțiile, importanța și cerințele sistemului de indicatori de consum și valorificare.
21. Sistemul de indicatori de consum și valorificare folosibili în aprecierea utilizării resurselor materiale și energetice.
22. Normele de consum de resurse materiale și energetice.
23. Metode de determinare a indicatorilor de consum de resurse materiale și energetice.
24. Importanța și efectele economice ale recuperării și valorificării materialelor re folosibile.
25. Modalități de organizare și operații specifice procesului de recuperare și valorificare a materialelor re folosibile.
26. Nomenclatorul de materiale și echipamente tehnice.
27. Structura materială a planului și programului de aprovizionare a unității economice.
28. Indicatorii care definesc conținutul planului de aprovizionare materială.
29. Caracteristicile generale ale pieței de furnizare.
30. Tipuri de strategii în aprovizionarea materială.
31. Caracterizarea furnizorilor prin resurse diferite.
32. Caracterizarea furnizorilor prin facilitățile oferite consumatorilor.
33. Caracterizarea furnizorilor prin calitatea managementului specific.
34. Evaluarea și selecția furnizorilor.
35. Elaborarea strategiei de aprovizionare materială.
36. Managementul desfacerii: concept, activități, componente.
37. Sisteme de organizare internă a subsistemului de desfacere.
38. Sistemul de relații specific unităților de producție pentru desfacerea produselor.
39. Strategia activității de desfacere – vânzare a produselor.
40. Elemente caracteristice vânzării de produse.
41. Vânzările complexe – modalitate eficientă de extindere a desfacerilor de produse.

42. Indicatori de evaluare a planului și programelor de desfacere a produselor.
43. Activitatea operativă de desfacere (vânzări) a produselor finite.
44. Necesitatea testării credibilității agenților economici.
45. Surse de culegere a informațiilor despre agenții economici – reguli generale.

Modele de probleme

1. Se dau elementele:

- Necesarul pentru consum - 400.000 kg;
- Materia primă se asigură la 15 zile;
- Abaterea medie pătratică (în zile) a producției lunare - 7 zile;
- Durata de comandă aprovizionare - 20 de zile;
- Coeficientul de siguranță care exprimă potențialul de livrare al furnizorului - 1,34.

Pe această bază determinați: stocul de producție maxim, stocul de producție mediu, stocul de producție minim, stocul de producție fizic și stocul de producție în zile; nivelul de comandă.

2. Necesarul pentru consum este de 1400 tone;

- Datele privind intrările de resurse în depozitul întreprinderii și cantitățile efectiv intrate se prezintă în tabelul de mai jos:

Date privind intrările de resurse în depozitul întreprinderii și cantitățile efectiv intrate

Resursa	Data intrării în depozit	Cantitatea efectiv intrată, tone (tone)
m_1	20.01	40
	10.03	15
	05.05	25
	15.07	30
	20.09	10
	10.11	20

- Intervalul efectiv între ultima intrare de până la 20.01 a fost de 45 de zile;
- Durata de comandă aprovizionare este de 20 de zile.

Determinați stocul de producție maxim, stocul de producție mediu, stocul de producție minim, stocul de producție fizic și stocul de producție în zile; nivelul de comandă aprovizionare.

3. Necesarul pentru consum - 500.000 kg;

Intervalul optim între aprovizionările succesive este de 20 de zile;

Durata de comandă aprovizionare este de 25 de zile.

Determinați: stocul de producție mediu fizic; stocul de siguranță în zile; nivelul de comandă;

4. Necesarul de consum - 2000 tone;

- Costul de lansare a unei comenzi de aprovizionare este de 250 u.v.;
- Costul de stocare este de 20% față de valoarea medie a stocului;
- Prețul de aprovizionare al resursei materiale este de 100 u.v. pe tonă;
- Abaterea medie pătratică a producției lunare este de 250 unități;
- Producția medie lunară este de 3500 unități;
- Unitatea de producție lucrează 22 de zile pe lună;
- Coeficientul de siguranță care exprimă potențialul de livrare al furnizorului este de 1,30;
- Durata de comandă aprovizionare este de 25 de zile.

Se cere:

- a) lotul economic de aprovizionare și elementele asociate;

- b) stocul de producție pe nivele de formare și modalități de exprimare;
- c) nivelul de comandă.

Resurse informaționale ale cursului

1. Bleoju, Gianita. Management aprovizionare și desfacere. Galați: Univ. „Dunărea de Jos”, 2005, 102 p.
2. Băleanu, V. Metode și tehnici în managementul aprovizionării. Petroșani: Editura Universității, 1999.
3. Băleanu, V. Managementul aprovizionării și desfacerii. Petroșani: Editura Litografia Universității din Petroșani, 1999.
4. Băleanu, V. Managementul aprovizionării și desfacerii. Petroșani: Editura Litografia Universității din Petroșani, 2012.
5. Bășanu, Gheorghe; Pricop, M. Managementul aprovizionării și desfacerii (vânzării). București: Ed. Economică, 2002, 432 p.
6. Cârstea, Gh. Asigurarea și gestiunea resurselor materiale. Marketingul aprovizionării. București: Editura Economică, 2000.
7. Fundătură, Dumitru. Managementul resurselor materiale. București: Ed. Economică, 1999, 480 p.
8. Fundătură, Dumitru; Pricop, M; Bășanu, Gheorghe; Popescu, D. Dicționar de management: aprovizionare, depozitare, desfacere. București: Editura Diacon Coresi, 1993.
9. Gasser, Abert J. Achiziție 2000 Practică și management. București: Ed. I.C.M. – ASAA, 2000, 148 p.
10. Gasser, Abert J. Idei noi. Un creator de profit. București: Editura ARA, 1997.
11. Negru, Ion. Managementul aprovizionării și desfacerii (vânzării). Note de curs. Chișinău. ASEM, 2009, 146 p.
12. Кондрашов, В. Менеджмент продаж. Москва: Вузовский учебник, 2007.