

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины  
**«Логистика в торговле»**

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Факультет менеджмента

**Фонд оценочных средств**  
**для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов**  
по дисциплине  
**«Логистика в торговле»**

Направление подготовки:

**38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль) образовательной программы:

**Логистика и управление закупками**

Уровень высшего образования:

**бакалавриат**

Квалификация выпускника:

**«бакалавр»**

## Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	3
2	Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	11
2.1	Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля.....	11
2.2	Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине .....	13
2.2.1	Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой .....	13
2.2.2	Примерное задание на зачет с оценкой .....	14
2.3	Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине.....	14
2.3.1	Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине .....	14
2.3.2	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение .....	15
2.3.3	Тест по дисциплине .....	15
2.3.4	Типовые задания .....	18
2.3.5	Задания для контрольной работы.....	19
2.3.6	Методика проведения лекции с элементами дискуссии, групповой дискуссии .....	19
3	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине .....	21
3.1	Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине.....	21

**1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
Способность определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений (УК-2)	- <i>знает</i> задачи логистики в торговле и способы их решения с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;	- <i>имеет базовые знания</i> теории организации логистической деятельности в коммерции; - <i>умеет</i> определять круг задач коммерческой логистики; - <i>владеет навыками</i> постановки задач коммерческой логистики.	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
	- <i>умеет</i> определять круг задач коммерческой логистики и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;	- <i>знает</i> задачи логистики в торговле и способы их решения; - <i>умеет</i> определять круг задач коммерческой логистики и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)
	- <i>владеет</i> навыками постановки и оптимального решения задач коммерческой логистики с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.	- <i>знает</i> задачи логистики в торговле и способы их решения с учетом действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений; - <i>умеет</i> определять круг задач коммерческой логистики и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		норм, имеющихся ресурсов и ограничений.		
Способность выполнять операционное управление логистическим процессом, составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками (ПК-2)	<p>- <b>знает</b> теоретические основы логистики в торговле;</p> <p>- <b>умеет</b> выполнять операционное управление логистическим процессом в торговле, в том числе составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками;</p> <p>- <b>владеет</b> навыками составления графиков грузопотоков, определения способов доставки и видов транспорта, планирования услуг, этапов и сроков доставки, формирования пакета документов для отправки груза,</p>	<p>- <b>имеет базовые знания</b> теории коммерческой логистики;</p> <p>- <b>умеет</b> на основе типовых примеров выполнять операционное управление логистическим процессом в торговле, в том числе составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> составления графиков грузопотоков, определения способов доставки и видов транспорта, планирования услуг, этапов и сроков доставки, формирования пакета документов для отправки груза, контроля поступления информации о прибытии груза, ведения переговоров с подрядчиками под контролем преподавателя.</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
	<p>- <b>знает</b> теоретические основы логистики в торговле;</p> <p>- <b>умеет</b> составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> составления графиков</p>	<p>- <b>знает</b> теоретические основы логистики в торговле;</p> <p>- <b>умеет</b> составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> составления графиков</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	контролирования поступления информации о прибытии груза, ведения переговоров с подрядчиками.	<p>грузопотоков, определения способов доставки и видов транспорта, планирования услуг, этапов и сроков доставки, формирования пакета документов для отправки груза, контролирования поступления информации о прибытии груза, ведения переговоров с подрядчиками.</p> <p>- <b>знает</b> теоретические основы логистики в торговле;</p> <p>- <b>умеет</b> выполнять операционное управление логистическим процессом в торговле, в том числе составлять графики грузопотоков, определять способы доставки и виды транспорта, планировать услуги, этапы и сроки доставки, формировать пакет документов для отправки груза, контролировать поступление информации о прибытии груза, вести переговоры с подрядчиками;</p> <p>- <b>владеет навыками</b> составления графиков грузопотоков, определения способов доставки и видов транспорта, планирования услуг, этапов и сроков доставки, формирования пакета документов для отправки груза, контролирования поступления информации о прибытии груза, ведения переговоров с подрядчиками.</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)

## 2 Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

### 2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

1. Определитель  $\begin{vmatrix} 3 & 1 & 2 \\ 0 & 5 & -6 \\ -2 & 2 & 1 \end{vmatrix}$  равен ...

- A. -76
- B. 83
- C. 29
- D. -37

2. Дан определитель  $\begin{vmatrix} 1 & 1 & -2 \\ 3 & 6 & -2 \\ 1 & 0 & 6 \end{vmatrix}$ , тогда алгебраическое дополнение элемента  $a_{13}$  равно ...

- A. 0
- B. -6
- C. 5
- D. -3

3. Система линейных уравнений  $\begin{cases} 2x - 5y = 4 \\ 3x - 3y = 7 \end{cases}$  решается по формулам Крамера.

Установите соответствие между определителями системы и их значениями.

- |               |       |
|---------------|-------|
| 1) $\Delta$   | A) 9  |
| 2) $\Delta_1$ | B) 23 |
| 3) $\Delta_2$ | C) 2  |
|               | D) -2 |

- A. 1-A, 2-B, 3-C
- B. 1-D, 2-C, 3-B
- C. 1-A, 2-D, 3-B
- D. 1-D, 2-A, 3-C

4. Что позволяет выполнять электронная таблица?

- A. решать задачи на прогнозирование и моделирование ситуаций
- B. представлять данные в виде диаграмм, графиков
- C. при изменении данных автоматически пересчитывать результат
- D. выполнять чертежные работы

5. Что не является типовой диаграммой в таблице?

- A. круговая
- B. сетка
- C. гистограмма
- D. график

6. К какой категории относится функция ЕСЛИ?

- A. математической
- B. статистической
- C. логической
- D. календарной

7. Какие основные типы данных в Excel?

- A. числа, формулы

- В. текст, числа, формулы  
 С. цифры, даты, числа  
 D. последовательность действий
8. Средняя арифметическая простая рассчитывается по формуле
- A.  $\bar{x} = \frac{\sum x_i \cdot f_i}{\sum f_i}$   
 B.  $\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$   
 C.  $\bar{x} = \frac{\sum w_i}{\sum \frac{w_i}{x_i}}$   
 D.  $\bar{x} = \frac{n}{\sum \frac{1}{x_i}}$   
 E.  $\bar{x} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot \dots \cdot x_n}$   
 F.  $\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n f_i}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{x_i} \cdot f_i}$
9. Разность уровней ряда динамики называется ...
- A. абсолютным приростом  
 B. темпом роста  
 C. темпом прироста  
 D. коэффициентом роста
10. К внутренней среде организации относятся:
- A. поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители, конкуренты  
 B. состояние экономики, изменения в политике, социальная культура, НТП, технологии, групповые интересы, международная среда  
 C. цели, кадры, задачи, структура, технология, организационная культура  
 D. планы, прогнозы, организационная структура, мотивация, контроль  
 E. партнеры, персонал, социально-психологические условия.
11. Функции менеджмента – это ...:
- A. инновационный менеджмент  
 B. оптимальное сочетание централизованного регулирования и самоуправления.  
 C. организация, планирование, контроль, мотивация  
 D. целенаправленность
12. Каковы задачи маркетинга при выборе стратегии широкой дифференциации?
- A. создание качеств товара, за которые покупатель будет платить  
 B. предложение товаров, аналогичных товарам конкурентов, по более низким ценам  
 C. поиск путей снижения издержек
13. Кто принимает деловые стратегические решения?
- A. сотрудники фирмы  
 B. корпоративное руководство  
 C. менеджеры среднего звена
14. Маркетинг направлен на... :
- A. обеспечение коммерческого успеха компании на этих рынках  
 B. исследование потребностей потребителя  
 C. поиск и создание целевых рынков  
 D. удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

- Е. создания продукта, планирование и образование цены, продвижение и размещение продукта, а также стимулирование его покупки
15. Главными инструментами маркетинга являются:
- продвижение товара
  - управление каналами сбыта
  - ценообразование
  - управление продуктами
  - маркетинговые исследования
16. В соответствии с главным принципом маркетинга, маркетинг начинается с ...
- определения цены на товар
  - поиска потенциального потребителя
  - определения целевого рынка
  - выявления потребностей потребителя
  - поиска поставщиков и выгодных посредников
17. Укажите главную цель маркетинговой деятельности?
- поиск взаимовыгодного компромисса между потребностями потенциальных потребителей и производственными возможностями
  - увеличение объемов продаж
  - оценить возможные действия конкурентов
  - обеспечение коммерческого успеха компании
  - повышение итоговой потребительской ценности товара
  - продвижение продуктов на рынке
18. Какими правилами отражается цель логистики?
- нужный товар должен быть доставлен в нужное время
  - нужный товар должен быть доставлен в нужное место
  - нужный товар должен быть доставлен с наименьшими затратами
  - нужный товар должен быть доставлен с максимальным комфортом
  - нужный товар должен быть нужен потребителю
19. К функциональным областям логистики относятся ...:
- закупочная логистика
  - транспортная логистика
  - производственная логистика
  - складская логистика
  - распределительная логистика
20. Логистический менеджмент – это ...:
- управление местоположением ресурсов и управление цепью поставок
  - управление потоками ресурсов, приведение их к оптимальному состоянию с целью максимизации прибыли и минимизации расходов
  - управление цепью поставок
  - управление физическим распределением ресурсов
  - контроль и координация поставщиков.

## **2.2 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине**

### **2.2.1 Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой**

1. Понятие, содержание, субъекты и виды коммерческой деятельности.
2. Торговля и её роль в сфере товарного обращения.
3. Характеристика объединений коммерческих организаций.
4. Коммерческое ценообразование в сфере товарного обращения.
5. Характеристика потоков в логистических системах: материальные, финансовые.
6. Характеристика потоков в логистических системах: информационные, сервисные.



7. Понятие логистических затрат и издержек, классификация логистических затрат.
8. Концепция общих затрат в логистике и организация учета затрат отечественных предприятий.
9. Сущность, задачи транспортной логистики.
10. Выбор вида транспорта при организации перевозок и составление маршрутов движения транспортных средств в оптовой торговле.
11. Содержание функции снабжения на предприятии и задачи логистики снабжения.
12. Организация снабжения на предприятии.
13. Традиционная и логистическая концепции организации производства.
14. Системы управления потоками: толкающие и тянущие.
15. Сущность логистики сбыта, логистические каналы и цепи сбыта.
16. Основные положения логистики возвратов.
17. Товародвижение: понятие и сущность, условия рациональной организации.
18. Теоретические основы логистики оптовой торговли.
19. Теоретические основы логистики розничной торговли.
20. Понятие и эффективность логистического процесса оптового склада.
21. Понятие, классификация и управление материальными запасами предприятий.
22. Организация товародвижения в общественном питании.

### 2.2.2 Примерное задание на зачет с оценкой

Вопрос 1. Торговля и её роль в сфере товарного обращения..

Вопрос 2. Традиционная и логистическая концепции организации производства.

Задача. По данным учета затрат известно, что стоимость транспортно-заготовительных работ составляет 220 руб., стоимость содержания единицы материального ресурса: 20% его цены; годовая потребность в материальном ресурсе – 1550 шт. По данным анализа рынка снабжения средняя цена единицы материального ресурса: 560 руб. Необходимо определить оптимальный размер заказа материального ресурса.

## 2.3 Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине

### 2.3.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение студента	Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы
Собеседование	Собеседование – это один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и студентом на заданную тему	Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение Задания для самостоятельной работы

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами	Тесты по дисциплине
Самостоятельное решение типовых задач	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики.	Типовые задания
Контрольная работа	Эффективный метод проверки знаний обучающихся, полученных ими на определённом этапе. Основная задача контрольных работ - выявить, какие изученные темы вызывают затруднения и в последствие искоренить недостатки	Задания для контрольной работы

### 2.3.2 Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

1. Развитие коммерции в России.
2. Роль информации в коммерческой деятельности предприятия.
3. Роль коммерческой логистики в условиях глобальной экономики.
4. Особенности и принципы коммерческой логистики в условиях развития межрегиональных связей.
5. Классификация торговых предприятий.
6. Информационные технологии в коммерческой деятельности.
7. Понятие и показатели ассортимента торгового предприятия.
8. Порядок формирования ассортимента в торговле
9. История развития логистики в товаропроводящих системах.
10. Логистические систем: понятие, виды.
11. Логистическая функция.
12. Сущность и особенности технологии «Канбан».
13. Управление запасами незавершенного производства на предприятии.
14. Виды коммерческих посредников в логистических цепях.
15. Принципиальное отличие логистики сбыта от традиционных подходов к сбытовой деятельности предприятия.
16. Управление возвратными потоками производственного предприятия.
17. Управление возвратными потоками в оптовой и розничной торговле.
18. Классификация коммерческих рисков и методы их снижения.
19. Технология кросс-докинга на оптовых складах.
20. Классификация складов.
21. Модели управления запасами на предприятии.
22. Логистика в туризме.
23. Логистика в международной торговле.
24. Логистика домашних хозяйств.
25. Агрологистика.

### 2.3.3 Тест по дисциплине

1. Коммерческая работа в торговле ...:
  - a) связана только с куплей-продажей товара;
  - b) понятие более широкое, чем купля-продажа товаров;

- c) связана только со складированием и хранением в сфере товарного обращения.
2. К разновидностям коммерческой деятельности относят ...:
- a) закупка;
  - b) финансово-экономическая деятельность;
  - c) продажа;
  - d) торгово-посредническая деятельность;
  - e) управление материальными потоками на предприятии.
3. По месту предприятий в торговом обороте они подразделяются:
- a) розничные;
  - b) государственные;
  - c) негосударственные;
  - d) оптовые.
4. Объединение торговых организаций создаётся:
- a) в коммерческой форме;
  - b) в некоммерческой форме;
  - c) в коммерческой и некоммерческой форме.
5. Основные функции объединений торговых организаций:
- a) защита интересов внутренней торговли;
  - b) защита интересов внешней торговли;
  - c) разработка концепции развития внутренней торговли и объединения предприятий;
  - d) участие в осуществлении государственных программ;
  - e) деятельность по закупке сырья и комплектующих деталей.
6. В условиях рыночного ценообразования:
- a) цены устанавливаются на основе спроса и предложения;
  - b) государство устанавливает ограничения на размер цен по всей номенклатуре товаров;
  - c) государство регулирует цены на ограниченную номенклатуру товаров.
7. В основе какого метода ценообразования лежит потребительная ценность товара?
- a) затратный метод;
  - b) метод определения цены, ориентированный на конкурентов;
  - c) метод определения цены, ориентированный на потребителя;
  - d) опционный метод.
8. Логистический сервис в процессе продажи включает в себя ...:
- a) информирование о наличии запасов на складе;
  - b) подбор ассортимента;
  - c) обеспечение надежности доставки;
  - d) гарантийное обслуживание;
  - e) информирование о движении грузов;
  - f) планирование системы логистического обслуживания.
9. Выберите правильное определение:
- a) материальные потоки рассматриваются только на уровне предприятия между отдельными подразделениями;
  - b) материальные потоки рассматриваются только между предприятиями (продавцом и покупателем);
  - c) материальные потоки рассматриваются внутри подразделений предприятия;
  - d) материальные потоки рассматриваются по всей товаропроводящей цепи от источников сырья до конечного потребителя на макро- и на микроуровне.
10. Материальные, информационные, финансовые и сервисные потоки на макроуровне ...:
- a) имеют самостоятельный характер, не связаны между собой и не влияют друг на друга;
  - b) имеют высокий уровень влияния и тесно взаимосвязаны между собой;

с) прямые связи имеются только между материальными и информационными потоками при заказе товаров у продавца и обеспечении доставки покупателю.

11. Логистическими операциями, связанными с информационным и финансовым потоками являются:

- a) ротация и уплотнение грузов на складе;
- b) сбор и передача информации о материальном потоке;
- c) расчеты с поставщиками товаров или оплата штрафов и пени за некачественную поставку;
- d) страхование грузов.

12. По своему экономическому содержанию логистические издержки ...:

- a) частично совпадают с затратами на производство и товарное обращение;
- b) полностью совпадают с затратами на производство и товарное обращение;
- c) не совпадают с затратами на производство и товарное обращение.

13. Мультиmodalная перевозка:

- a) перевозка одним видом транспорта;
- b) перевозка двумя и более видами транспорта внутри страны.
- c) система доставки грузов в международном сообщении;
- d) использование комбинации двух видов транспорта при одновременной перевозке (перевозка груженых автомобилей морскими судами).

14. Организационно снабжение выполняется ...:

- a) одним подразделением предприятия, которое определяет перечень и количество требуемых материальных ресурсов и обеспечивает их приобретение;
- b) несколькими подразделениями предприятия, каждое из которых выполняет функции снабжения;
- c) в зависимости от существующей организационной структуры предприятия либо одним, либо несколькими подразделениями предприятия.

15. Сфера производственной логистики:

- a) прохождение материального потока в цепи поставщик – служба снабжения;
- b) управление материальными потоками внутри предприятия;
- c) управление материальным потоком в цепи служба сбыта – потребитель.

16. Для чего необходим гарантийный запас товара на складе готовой продукции производственной фирмы?

- a) для обеспечения потребности на время задержки выполнения очередной поставки сырья;
- b) для удовлетворения незапланированного спроса;
- c) для уменьшения времени обслуживания клиентов.

17. Задачей логистики сбыта является:

- a) обеспечение прохождения материального потока в цепи поставщик сырья – служба снабжения;
- b) управление материальными потоками внутри предприятия;
- c) управление материальным потоком в цепи служба сбыта – промежуточный потребитель.
- d) управление цепями поставок.

18. Логистические функции в оптовой торговле:

- a) транспортировка;
- b) коммиссионирование;
- c) складирование;
- d) ротация;
- e) управление запасами.

19. При использовании логистики в розничной торговле страховые запасы сокращаются за счет:

- a) использования технологии «точно в срок»;

- b) формирования оптимальных партий заказов;
- c) за счет концентрации запасов в едином распределительном центре.

20. Причины возникновения излишних запасов:

- a) резкое увеличение спроса между поставками;
- b) ошибки персонала при определении размера закупаемой партии товара;
- c) нарушение договорных обязательств поставщиком;
- d) непредвиденное снижение спроса;
- e) задержка в отгрузке поставщиком.

### 2.3.4 Типовые задания

1. Компания, торгующая продовольственными товарами, имеет на территории региона сеть магазинов, распределительный центр и транспортное подразделение. Параметры звеньев товаропроводящей системы приведены в таблице:

Наименование звена	Предельная масса неделимой грузовой единицы, т
Распределительный центр	1
Транспортное подразделение	10
Магазины	0,6

Определите предельную массу неделимой грузовой единицы в товаропроводящей системе.

2. В таблице приведен общий список услуг, которые могут быть оказаны фирмой в процессе поставки товаров, а также время, необходимое для оказания каждой отдельной услуги. Фирма фактически оказывает услуги № 2, 4, 5, 6 и 8. Каков уровень оказываемого фирмой сервиса?

Номер услуги	Время, необходимое для оказания услуги, чел./ч	Номер услуги	Время, необходимое для оказания услуги, чел./ч
1	7	6	1
2	4	7	2,5
3	6	8	2
4	0,5	9	4
5	1,5	10	1,5

3. Пользуясь приведенными в таблице исходными данными определить, целесообразно ли создавать трехмесячный спекулятивный запас, разместив и оплатив заказ поставщику 31 января.

Закупочная цена за единицу товара 30 января	руб.	100
Ожидаемый рост цены на данный товар 1 февраля	%	15
Доля затрат на хранение в стоимости среднего запаса	1/год	0,3
Годовая норма дисконта	%	15

4. Рассчитать площадь склада организации оптовой торговли, пользуясь данными, приведенными в таблице. Высота складского помещения 6 м.

Наименование показателя	Ед. измерения	Значение
Прогноз годового грузооборота	т/год	40000
Прогноз товарных запасов	Дней	23
Число рабочих дней в году	дней/год	250
Количество килограммов в ящике	кг/ящик	13
Длина ящика	м	0,46
Высота ящика	м	0,15
Ширина ящика	м	0,22
Коэффициент неравномерности загрузки склада	–	1,38
Норматив нагрузки на грузовую площадь склада	куб.м/кв.м	2,63

Коэффициент грузовой площади	–	0,31
------------------------------	---	------

5. Предприятие оптовой торговли может доставить на свой склад закупаемую продукцию автомобильным и железнодорожным транспортом. Пользуясь приведенной в таблице информацией, оценить суммарные месячные затраты на заказ, транспортировку и хранение и обосновать вывод о целесообразности доставки грузов автомобильным и железнодорожным транспортом.

Потребность в товаре за период	короб./мес.	16000
Заготовительные расходы, связанные с размещением одного заказа	\$/заказ	15
Доля затрат на хранение в стоимости среднего запаса	1/мес.	0,022
Тариф за доставку груза автомобилем	\$ за авт.	750
Вместимость автомобиля	коробок	8000
Тариф за доставку груза вагоном	\$ за вагон	1100
Вместимость вагона	коробок	16000
Стоимость единицы товара	\$/коробку	2,7

### 2.3.5 Задания для контрольной работы

1. Теоретический вопрос из состава вопросов п. 2.2.1 и п. 2.3.2.
2. Теоретический вопрос из состава вопросов п. 2.2.1 и п. 2.3.2.
3. Практическое задание из состава заданий п. 2.3.4.

### 2.3.6 Методика проведения лекции с элементами дискуссии, групповой дискуссии

**Цель:** выяснение мнений обучающихся по заданной теме и их анализ.

**Задачи:**

- достижение определенной степени согласия участников дискуссии относительно дискутируемого тезиса;
- формирование у обучающихся общего представления не как суммы имеющихся представлений, а как более объективное суждение, подтверждаемое всеми участниками обсуждения или их большинством;
- достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех обучающихся;
- развитие способностей обучающихся к анализу информации и аргументированному, логически выстроенному доказательству своих идей и взглядов;
- получение обучающимися разнообразной информации от собеседников, повышение их компетентности, проверка и уточнение их представления и взглядов на обсуждаемую проблему;
- применение обучающимися имеющихся знаний в процессе совместного решения профессиональных задач.

**Методика проведения:**

Первый этап «введение в дискуссию»:

- формулирование проблемы и целей дискуссии;
- назначение секретаря дискуссии, его инструктаж по выполняемым функциям;
- объявление критерий оценки;
- создание мотивации к обсуждению – определение значимости проблемы, указание на нерешенность и противоречивость вопроса и т.д.
- установление регламента дискуссии и ее основных этапов;
- совместная выработка правил дискуссии;
- выяснение однозначности понимания темы дискуссии, используемых в ней терминов, понятий.

Приемы введения в дискуссию:

- предъявление проблемной ситуации;
- демонстрация видеосюжета;

- демонстрация материалов (статей, документов);
- ролевое проигрывание проблемной ситуации;
- анализ противоречивых высказываний – столкновение противоположных точек зрения на обсуждаемую проблему;
- постановка проблемных вопросов;
- альтернативный выбор (участникам предлагается выбрать одну из нескольких точек зрения или способов решения проблемы).

Второй этап «обсуждение проблемы»:

Обмен участниками мнениями по каждому вопросу. Цель этапа – собрать максимум мнений, идей, предложений, соотнося их друг с другом;

Обязанности преподавателя:

- следить за соблюдением регламента;
- обеспечить каждому возможность высказаться, поддерживать и стимулировать работу наименее активных участников с помощью вопросов («А как вы считаете?», «Вы удовлетворены таким объяснением?», «Вы согласны с данной точкой зрения?», «Нам очень бы хотелось услышать ваше мнение» и т.д.);

- не допускать отклонений от темы дискуссии;
- предупреждать переход дискуссии в спор ради спора;
- следить за тем, чтобы дискуссия не переходила на уровень межличностного противостояния и конфликта;

– стимулировать активность участников в случае спада дискуссии.

Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения:

- уточняющие вопросы побуждают четче оформлять и аргументировать мысли («Что вы имеете в виду, когда говорите, что...?», «Как вы докажете, что это верно?»);

- парафраз – повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного («Вы говорите, что...?», «Я так вас понял?»);

- демонстрация непонимания – побуждение учащихся повторить, уточнить суждение («Я не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста»);

- «Сомнение» – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания («Так ли это?», «Вы уверены в том, что говорите?»);

- «Альтернатива» – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;

- «Доведение до абсурда» – ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы;

- «Задевающее утверждение» - ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;

- «Нет-стратегия» - ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание («Этого не может быть»).

Третий этап, «подведение итогов обсуждения»:

- выработка обучающимися согласованного мнения и принятие группового решения;
- обозначение преподавателем аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций обучающихся. Настрой обучающихся на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения;

- совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы и в достижении педагогических целей, позитивного вклада каждого в общую работу;

- оценка преподавателем участников дискуссии по материалам, подготовленным секретарем.

**Критерии оценки:** секретарь дискуссии – 0,5-1,5 баллов; подготовка вопросов на дискуссию (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов, ответы на вопросы в течение дискуссии (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов.

**Темы или вопросы для дискуссии** выбираются преподавателем из п. 2.1.1 «Примерный перечень вопросов к зачету с оценкой», 2.2.2 «Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение».

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине**

#### **3.1 Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине**

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала учебной дисциплины и стимулирования активной учебной деятельности студентов (очной формы обучения) используется балльно-рейтинговая система оценки успеваемости.

Каждый семестр разбит на 2 раздела, каждый из которых заканчивается контрольной работой.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине:

Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
Работа на практических (семинарских) занятиях	1	18	18
КР	10,0	2	20
СРС,	–	–	22
в т.ч.:	–	–	
решение задач	2	8	16
контроль СРС (контрольные опросы, тестирование, собеседование)	1,0	6	6
Итого за семестр	–	–	60
Зачет с оценкой	40,0	1	40
Итого по дисциплине	–	–	100

Для получения допуска к зачету с оценкой по дисциплине студент должен набрать в семестре не менее 30 баллов.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине предусматривает поощрение студентов за работу в семестре проставлением «премиальных» баллов.

Нормы выставления дополнительных баллов:

Виды работ	Максимальная сумма баллов
Решение дополнительных задач	5
Участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	5
Итого	10

При подготовке к зачету с оценкой студент внимательно просматривает примерный перечень вопросов к зачету с оценкой.

Основой для сдачи зачета с оценкой студентом является изучение конспектов лекций, прослушанных в течение семестра, информации, полученной в результате самостоятельной работы, и получение практических навыков при решении задач в течение семестра.

На зачете с оценкой студент получает задание, для выполнения которого предоставляется 90 минут. Максимальное количество баллов, которое можно получить за выполненное задание, составляет 40 баллов.