

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины
«Распределительная логистика»

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
«Распределительная логистика»**

Направление подготовки:

38.03.02 Менеджмент

Уровень высшего образования:

бакалавриат

Направленности (профили) программы:

«Логистический менеджмент»

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 экзамену	13
2.2.2	Примерное экзаменационное задание	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	17
2.3.5	Задания для контрольной работы.....	18
2.3.6	Методика проведения лекции с элементами дискуссии, групповой дискуссии	18
3	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине	20
3.1	Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости по дисциплине.....	20

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
Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ (ПК-7)	<p>- знает теоретические основы контроля реализации планов логистической деятельности и реализации управленческих решений в коммерческой логистике;</p> <p>- умеет принимать решения, направленные на достижение высокой согласованности при выполнении проектов и работ в коммерческой логистике;</p> <p>координировать деятельность исполнителей в ходе профессиональной деятельности в сфере коммерческой логистики;</p> <p>- владеет навыками реализации управленческих решений и поэтапного контроля реализации бизнес-планов</p>	<p>- имеет базовые знания теории планирования логистической деятельности и реализации управленческих решений в коммерческой логистике;</p> <p>- умеет на основе типовых подходов принимать решения, направленные на достижение высокой согласованности при выполнении проектов и работ в коммерческой логистике; координировать деятельность исполнителей в ходе профессиональной деятельности в сфере коммерческой логистики;</p> <p>- владеет навыками реализации управленческих решений и поэтапного контроля реализации бизнес-планов в коммерческой логистике по инструкции преподавателя.</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
		<p>- знает теоретические основы контроля реализации планов логистической деятельности и реализации управленческих решений в коммерческой логистике;</p> <p>- умеет принимать решения, направленные на достижение высокой согласованности при выполнении проектов и работ в коммерческой логистике; координировать деятельность исполнителей в ходе профессиональной деятельности в сфере</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	в коммерческой логистике.	<p>коммерческой логистики;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> реализации управленческих решений и самостоятельного поэтапного контроля реализации бизнес-планов в коммерческой логистике.</p> <p>- <i>знает</i> теоретические основы контроля реализации планов логистической деятельности и реализации управленческих решений в коммерческой логистике;</p> <p>- <i>умеет</i> принимать решения, направленные на достижение высокой согласованности при выполнении проектов и работ в коммерческой логистике; координировать деятельность исполнителей в ходе профессиональной деятельности в сфере коммерческой логистики;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> реализации управленческих решений и поэтапного контроля реализации бизнес-планов в коммерческой логистике.</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)
Способность организовать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок (ПСК-1)	<p>- <i>знает</i> принципы системы распределения в цепи поставок; основы распределительной логистики в процессе перевозки грузов; методы и средства коммерческой логистики в организации логистической деятельности;</p> <p>- <i>умеет</i> применять</p>	<p>- <i>имеет базовые знания</i> теории организации логистической деятельности в коммерции;</p> <p>- <i>умеет</i> на основе типовых примеров применять подходы, методы и средства распределительной логистики в сферах экономики; применять методы коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> организации коммерческой логистики в сферах экономики; практического использования</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	<p>подходы, методы и средства распределительной логистики в сферах экономики; применять методы коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок; оценить эффективность применяемых методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- владеет навыками организации коммерческой логистики в сферах экономики; практического использования методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок; организации контроля результативности коммерческой логистики и оценки ее эффективности в процессе перевозки грузов в цепи поставок.</p>	<p>методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок под контролем преподавателя.</p> <p>- знает теоретические основы коммерческой логистики;</p> <p>- умеет применять подходы, методы и средства распределительной логистики в сферах экономики; применять методы коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- владеет навыками организации коммерческой логистики в сферах экономики; практического использования методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок; организации контроля результативности коммерческой логистики.</p> <p>- знает принципы системы распределения в цепи поставок; основы распределительной логистики в процессе перевозки грузов; методы и средства коммерческой логистики в организации логистической деятельности;</p> <p>- умеет применять подходы, методы и средства распределительной логистики в сферах экономики; применять методы коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок; оценить эффективность применяемых методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- владеет навыками организации</p>	<p>Основной</p> <p>Завершающий</p>	<p>хорошо (75 – 89 баллов)</p> <p>отлично (90 – 100 баллов)</p>

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		<p>коммерческой логистики в сферах экономики; практического использования методов коммерческой логистики в организации перевозки грузов в цепи поставок; организации контроля результативности коммерческой логистики и оценки ее эффективности в процессе перевозки грузов в цепи поставок.</p>		
<p>Способность организовать процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок (ПСК-3)</p>	<p>- знает основы коммерческой логистики для улучшения качества услуг в сфере логистической деятельности; принципы и методы коммерческой логистики для повышения качества перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- умеет применять принципы и методы коммерческой логистики для улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок; методы оценки качества логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок;</p> <p>- владеет методами улучшения коммерческой</p>	<p>- имеет базовые знания теории коммерческой логистики;</p> <p>- умеет на основе типовых примеров применять принципы и методы коммерческой логистики, методы оценки качества логистических услуг;</p> <p>- владеет навыками применения методов улучшения коммерческой логистики для обеспечения качества услуг в сфере логистической деятельности; навыками оценки качества логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок под контролем преподавателя.</p>	<p>Начальный</p>	<p>удовлетворительно (60 – 74 баллов)</p>
	<p>- знает теоретические основы коммерческой логистики;</p> <p>- умеет применять принципы и методы коммерческой логистики, методы оценки качества логистических услуг;</p> <p>- владеет навыками применения методов улучшения коммерческой логистики для обеспечения качества услуг в сфере логистической деятельности; навыками оценки качества логистических услуг по</p>	<p>- знает теоретические основы коммерческой логистики;</p> <p>- умеет применять принципы и методы коммерческой логистики, методы оценки качества логистических услуг;</p> <p>- владеет навыками применения методов улучшения коммерческой логистики для обеспечения качества услуг в сфере логистической деятельности; навыками оценки качества логистических услуг по</p>	<p>Основной</p>	<p>хорошо (75 – 89 баллов)</p>

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	логистики для обеспечения качества услуг в сфере логистической деятельности; оценки качества логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок.	<p>перевозке грузов в цепи поставок.</p> <p>- знает основы коммерческой логистики для улучшения качества услуг в сфере логистической деятельности; принципы и методы коммерческой логистики для повышения качества перевозки грузов в цепи поставок;</p> <p>- умеет применять принципы и методы коммерческой логистики для улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок; методы оценки качества логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок;</p> <p>- владеет методами улучшения коммерческой логистики для обеспечения качества услуг в сфере логистической деятельности; оценки качества логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок.</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) Δ | A) 9 |
| 2) Δ_1 | B) 23 |
| 3) Δ_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
- Д. 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 экзамену

- Понятие, принципы, свойства, структура типы системы распределения.
- Цели и задачи сбытовой логистики, функции сбытовой логистики поставщика и закупочной логистики покупателя.
- Посредники в системе распределения: понятие, характеристика, функции, виды.
- Понятие, подходы и методы управления логистическим сервисом.
- Понятие и порядок проектирования логистических систем.

6. Методы определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети: метод пробной точки.
7. Методы определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети: метод частичного перебора.
8. Методы определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети: метод определения центра тяжести грузопотоков.
9. Этапы формирования международного канала распределения и их характеристика.
10. Сущность, содержание, целевая функция внешнеэкономической деятельности.
11. Этапы разработки стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Понятие заказа, управления заказами как логистической функции.
13. Информационно-техническое обеспечение управления заказами.
14. Понятие, показатели, порядок формирования ассортимента торгового предприятия.
15. Ценообразование в сфере товарного обращения.
16. Понятие, виды расчетов в системе распределения и их характеристика.
17. Сетевая экономика: понятие, структуры, показатели измерения.
18. Сравнительная характеристика традиционной системы товародвижения и электронной коммерции.
19. Инструментарий электронной коммерции.
20. Логистическая система в электронной коммерции.

2.2.2 Примерное экзаменационное задание

Вопрос 1. Посредники в системе распределения: понятие, характеристика, функции, виды.

Вопрос 2. Методы определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети: метод определения центра тяжести грузопотоков.

Задача. Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно: – годовые эксплуатационные затраты: 1) 7040 ден. ед., 2) 3430 ден. ед.; – годовые транспортные затраты: 1) 4480 ден. ед., 2) 5520 ден. ед.; – капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 32534 ден. ед., 2) 42810 ден. ед.; – срок окупаемости системы: 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.

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 экзамену 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	Примерный перечень вопросов к экзамену Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	заданную тему	Задания для самостоятельной работы
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. Место и роль сбытовой логистики на предприятии.
2. Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике.
3. Организация и управление системой распределения на предприятии.
4. Взаимосвязь и разграничение компетенций маркетинга и сбытовой логистики.
5. Методики выбора логистического посредника.
6. Логистическая сервисная система.
7. Определение оптимального количества складов в зоне обслуживания.
8. История развития транспортно-экспедиционного обслуживания.
9. Специализация участников транспортного процесса в международной торговле.
10. Функциональный цикл управления заказами (на примере).
11. Автоматизированные системы управления заказами.
12. Контроль системы управления заказами.
13. Государственное регулирование расчетов в сфере товарного обращения.
14. Проблематика интернет-экономики.
15. Организационные формы виртуально-сетевых предприятий.
16. Блокчейн в логистике распределения.
17. Биг Дата в логистике распределения.
18. Виртуальная и дополненная реальность в логистике распределения.
19. Модели электронного бизнеса.
20. Инфраструктура электронной коммерции.

2.3.3 Тест по дисциплине

1. Чем отличается концепция маркетинга от концепции распределительной логистики?
 - а) узкой направленностью функциональной деятельности;
 - б) периодом востребованности;
 - в) товарной политикой предприятия;
 - г) различий не существует.
2. Логистика распределения – это ...:
 - а) комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе оптовой торговли;

- б) процесс управления деятельностью предприятия;
- в) наука, изучающая потребности рынка;
- г) деятельность по планированию объема и номенклатуры товаров.
3. Что является предметом изучения логистики распределения?
- а) организация рационального процесса физического продвижения товара к потребителю;
- б) материальный и информационный потоки;
- в) эффективная маркетинговая деятельность;
- г) интеграционные процессы
4. Логистический канал распределения – это ...:
- а) совокупность участников процесса товародвижения, не имеющих права собственности на товар;
- б) совокупность участников процесса товародвижения имеющих право собственности на товар;
- в) совокупность юридических и физических лиц, участников процесса товародвижения и сопутствующего сервиса;
- г) цепь перекупщиков, характеризующихся непостоянством.
5. Физическое или юридическое лицо, способствующее установлению деловых связей между производителями продукции, с одной стороны, и потребителями – с другой:
- а) клиент;
- б) посредник;
- в) поставщик.
6. Каким показателем оценивается число промежуточных посреднических звеньев в канале распределения?
- а) доступностью канала;
- б) доступностью товара;
- в) емкостью канала;
- г) уровнем канала.
7. Чаще других на стадии зрелости и спада жизненного цикла продукта используется следующий вид системы распределения:
- а) по группам потребителей;
- б) по группам товаров;
- в) по географической протяженности рынка;
- г) по способу доведения информации о товаре до потребителя.
8. Дистрибьютор наделяется следующими правами:
- а) правом продажи товара производителя только в пределах региона в конкретные сроки;
- б) правом распоряжаться товаром производителя по собственному усмотрению;
- в) правом продажи товара производителя за его счет;
- г) нет правильного ответа.
9. В чём заключается особенность расчета вознаграждения посредника по системе «кост – плас»?
- а) в установлении твердой, за ранее согласованной суммы;
- б) в предоставлении документов, подтверждающих понесенные посредником расходы;
- в) в начислении согласованного с посредником процента с фактурных цен;
- г) в наличии дополнительных поощрительных вознаграждений
10. Распределительная сеть предприятия – это ...:
- а) полное множество каналов распределения;
- б) совокупность физических лиц;
- в) систему правил в распределении;
- г) нет правильного ответа.
11. В чем заключается Концепция продуктового ассортимента?
- а) в создании и позиционировании продуктового микса;

- б) в создании условий разработки политики специализации предприятия;
- в) в применении альтернативных схем промышленных дистрибьютеров и оптовиков;
- г) в создании продукции принципиально отличающейся от товаров широкого потребления.

12. Функции физического распределения выполняют ...:

- а) логистические посредники;
- б) торговые посредники;
- в) внешнеторговые компании;
- г) брокерские и агентские фирмы.

13. Ядром регионального логистического центра служит его ...:

- а) информационно-аналитический центр;
- б) служба обработки заявок;
- в) транспортно-экспедиционная служба.

14. Увеличение количества складов в системе сбыта компании влечет за собой ...:

- а) создание возможности увеличения продаж в регионе сбыта;
- б) сокращение возможности увеличения продаж в регионе сбыта;
- в) никак не отражается на возможных объемах продаж в регионе сбыта.

15. Совокупность заказов потребителей (покупателей), имеющих на определенную дату, представляет собой:

- а) папку заказов;
- б) пакет заказов;
- в) портфель заказов;
- г) комплект заказов.

16. Адаптивность автоматизированной системы управления заказами к реальным условиям обеспечивается следующими гибкими маркетинго-логистическими модулями:

- а) подсистема сбора заказов;
- б) подсистема обработки заказов;
- в) подсистема прогнозирования заказов;
- г) подсистема программирования заказов.

17. Виды контроля системы управления заказами:

- а) стратегический;
- б) тактический (оперативный, текущий);
- в) технологический;
- г) государственный.

18. Особенность логистического обслуживания:

- а) услуги не носят системный характер;
- б) услуги имеют последовательный характер;
- в) услуги носят системный характер;
- г) услуги носят случайный характер.

19. Организация эффективного логистического обслуживания включает в себя решение вопросов, связанных:

- а) с технологией и организационной структурой обслуживания;
- б) с показателями качества обслуживания;
- в) с определением оптимальной сферы и целесообразного уровня обслуживания.

20. На какие группы делятся услуги с точки зрения международного обмена?

- а) торгуемые услуги и неторгуемые услуги;
- б) экспортируемые и импортируемые услуги;
- в) налогооблагаемые и льготные по налогам услуги.

2.3.4 Типовые задания

1. По следующим данным определить объем поставки товаров в i -м звене в сети распределения в единицах (A_i) по методике пропорционального распределения товара.

Звено в i-ой сети	Наличный запас, ед.	Запас в пути, ед.	Объем потребности, ед.
Склад готовой продукции производителя	22	–	35
Склад филиала 1	17	15	9
Склад филиала 2	15	10	8

2. Определить центр тяжести грузопотоков, в контексте принятия решения о размещении регионального оптового склада компании по производству мебели, если известны следующие направления и объемы планируемых грузоперевозок:

Потребитель грузопотока	Планируемый грузопоток	Координата X	Координата Y
Нижнекамск	810	1,7	4,9
Ижевск	2200	4,5	9,2
Сарапул	360	5,5	8
Уфа	3670	10,1	1,9
Пермь	3550	10,5	13,5
Березники	600	11,5	19
Нижний Тагил	1350	17,7	13
Миасс	550	18	2,9
Екатеринбург	4760	19	9
Челябинск	3930	20,5	3,3
Курган	1160	28,1	4,5
Тюмень	2010	28,4	10,4

3. Организация каналов распределения Выберите наиболее эффективный канал товародвижения (расчеты в млн. руб.): а) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети, – 140, издержки обращения – 100, прибыль от реализации товаров – 500; б) одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей): издержки обращения – 60; прибыль – 300; в) двухуровневый канал: издержки обращения – 40; прибыль – 120.

4. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известно: - годовые эксплуатационные затраты: 1) 6040 ден. ед., 2) 4320 ден. ед., 3) 5780 ден. ед.; – годовые транспортные затраты: 1) 5430 ден. ед., 2) 5560 ден. ед., 3) 4570 ден. ед.; – капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 43530 ден. ед., 2) 54810 ден. ед., 3) 45750 ден. ед.; – срок окупаемости системы: 1) 4,3 года, 2) 4,8 года, 3) 4,7 года.

5. Определите комплексный показатель уровня обслуживания покупателей фирмой «Мир дверей», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел., хорошее – 1870 чел., удовлетворительное – 290 чел., неудовлетворительное – 170 чел.

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 критериев 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 экзамену», 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
Экзамен	40,0	1	40
Итого по дисциплине	–	–	100

Для получения допуска к экзамену 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 экзамену студент внимательно просматривает примерный перечень вопросов к экзамену.

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

На экзамене студент получает задание, включающее два теоретических вопроса и задачу.

На подготовку предоставляется 90 мин.

Максимальное количество баллов, которое можно получить экзаменационное задание, составляет 40 баллов, в том числе 24 балла за теоретическую часть и 16 баллов за решение задач.