

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение инклюзивного высшего образования
«Московский государственный
гуманитарно-экономический университет»

КАЛМЫЦКИЙ ФИЛИАЛ ФГБОУ ИВО «МГГЭУ»



Комплект контрольно-оценочных средств
для проведения текущей аттестации по учебной дисциплине
ПМ.02 Организация логистических процессов в производстве и распределении
МДК 02.02 Распределительная логистика
в рамках программы подготовки специалистов среднего звена (СПССЗ)
по специальности СПО
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Элиста, 2022 г.

Разработчик

Калмыцкий филиал ФГБОУ ИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», преподаватель
Г.В. Лагаева *Лагаева*

Эксперт

ООО «ТК Постсервис», генеральный директор, Саранов Н.Н. *Саранов*

**Рассмотрено на заседании предметно-цикловой комиссии
общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей**

Протокол № 3 от « 06 » 10 2022 г.

Председатель ПЦК *Тарасенко* /Г.А. Тарасенко/

Одобрено научно-методическим советом

Протокол № 2 от « 20 » 10 2022 г.

Председатель НМС *Бамбушева* /Н.С. Бамбушева/



1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств

1. Область применения комплекта оценочных средств

Комплект оценочных средств предназначен для текущей оценки результатов освоения профессионального модуля 02 Организация логистических процессов в закупках и складировании МДК.02.02 Распределительная логистика

В результате контроля и оценки по профессиональному модулю осуществляется комплексная проверка профессиональных и общих компетенций.

Таблица 1

Профессиональные компетенции	Показатели оценки результата	Тип задания
ПК 2.2. Рассчитывать и анализировать логистические издержки в производстве и распределении	Демонстрация навыков по сопровождению логистических издержек в производстве и распределении	Теоретические вопросы, тестовые задания, профессиональные задачи

Таблица 2

Общие компетенции	Показатели оценки результата	Тип задания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Выбор и применение способов решения профессиональных задач	Теоретические вопросы, тестовые задания, профессиональные задачи
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Нахождение, использование, анализ и интерпретация информации, используя различные источники, включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; демонстрация навыков отслеживания изменений в нормативной и законодательной базах	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Демонстрация интереса к инновациям в области профессиональной деятельности; выстраивание траектории профессионального развития и самообразования; осознанное планирование повышения квалификации	
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Взаимодействие с обучающимися, преподавателями, сотрудниками образовательной организации в ходе обучения, а также с руководством и сотрудниками экономического субъекта во	

	время прохождения практики.	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Демонстрация навыков грамотно излагать свои мысли и оформлять документацию на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста	
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять документацию, относящуюся к процессам профессиональной деятельности на государственном и иностранном языках	

2.Комплект оценочных средств

2.1.Задания для проведения текущей аттестации

Тема 2.1. Цели и задачи распределительной логистики, ее место в логистической системе

Задание 1. Раскройте место распределительной логистики в интегрированной логистической системе, ее задачи, цели, принципы функционирования.

Задание 2. Охарактеризуйте распределение и сбыт товара в функциональном цикле логистики.

Задание 3. Назовите основные функции и задачи распределительной логистики, раскройте ее место в логистической системе.

Задание 4. Раскройте особенности функционала для распределительной логистики.

Задание 5. Охарактеризуйте основные проблемы распределительной логистики.

Задание 6. Выполните тестовые задания.

1.Основное содержание сбытовой деятельности- это

- а) процесс продвижения готовой продукции на рынок;
- б) организация товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли;
- в) выбор рациональных каналов распределения товародвижения.

2.Функции планирования сбыта включают

- а) оценку и стимулирование деятельности сбытового аппарата;
- б) составление смет затрат по сбыту и их оптимизацию;
- в) предпродажное и послепродажное обслуживание потребителей.

3.Организация распределительной логистики включает:

- а) организацию процесса сбыта готовой продукции с учетом принципов и методов логистики;
- б) организацию управления сбытом как совокупность логистических операций, логистических цепей и логистических систем;
- в) оба ответа верны.

4. Предметом изучения сбытовой логистики является

- а) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от производителя (производителя) к конечному потребителю;
- б) товарно-материальный поток;
- в) материальный и финансовый потоки;
- г) информационный и сервисный потоки;
- д) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и сервисный потоки.

5. Подсистема обеспечения сбытовой логистики включает ... :

- а) производственное обеспечение сбыта;
- б) продвижение товаров на рынок по каналам распределения;
- в) выработку планов и заданий для других подсистем распределения.

6. Из ниже перечисленного не может быть обозначено как логистическое звено

- а) цех промышленного предприятия;
- б) коммерческий банк;
- в) склад;
- г) транспортное предприятие;
- д) сбытовой посредник;
- е) нет правильного ответа.

7. Понятие логистической цепи – это

- а) организованная совокупность логистических операций, обеспечивающая достижение общих целей;
- б) линейно упорядоченное множество физических или юридических лиц, осуществляющих логистические операции;

в) логистическая форма организации межфирменного взаимодействия.

8. Основное свойство логистической цепи:

а) системность;

б) гибкость;

в) адаптивность.

9. Основное преимущество логистических цепей:

а) экономическое единство выражения конечного результата функционирования логистической цепи;

б) минимизация потерь от технологической и организационной сопряженности логистических операций;

в) верных ответов нет.

10. Логистическая цепь «прямой сбыт» целесообразна:

а) при небольших объемах потребления;

б) при изготовлении продукции на заказ;

в) при значительных объемах потребления.

Тема 2.2. Взаимодействие смежных отделов в системе распределения

Задание 1. Назовите основные задачи коммерческой и логистической деятельности при сбыте и распределении продукции.

Задание 2. Опишите задачи службы маркетинга и продаж при осуществлении сбытовой деятельности.

Задание 3. Раскройте взаимодействие смежных отделов в системе распределения.

Задание 4. Выполните тестовые задания.

1. Определите участников логистики сбыта на макро-уровне?

а) отдел логистики;

б) склад;

в) транспортные и страховые компании;

г) консультационные фирмы;

д) в, г.

2. В концепцию маркетинга включаются:

а) изучение рынков сбыта выпускаемой продукции;

б) выработка политики цен и составление прейскурантов;

в) организация рекламы;

г) верно а, б и в;

д) нет правильного ответа

3. Как определяется емкость рынка сбыта товаров?

а) объем промышленного производства конкретных видов товаров в стране или в регионе плюс объем импорта таких товаров минус объем их экспорта;

б) объем промышленного производства товаров в стране, увеличенный на объем импорта;

в) объем промышленного производства товаров в стране, уменьшенный на величину экспорта;

г) верно а, б и в;

д) нет правильного ответа.

4. Какой должна быть информация о конкурентах при изучении рынка?

а) достоверной и своевременной;

б) включающей сведения об экономическом и финансовом положении конкурентов;

в) содержащей технико-экономическую характеристику продукции конкурентов;

г) имеющей сведения о снабженческо-сбытовой деятельности конкурентов;

д) верно все вышеперечисленное.

5. Анализ эффективности производства различных видов продукции, проводимый для отбора товаров, необходимых для выхода на рынок, включает:

а) анализ перспектив сбыта продукции и материального обеспечения производства;

- б) исчисление издержек производства и обращения;
 - в) планирование выпуска продукции;
 - г) испытание образцов продукции;
 - д) все вышеперечисленное.
6. Что входит в понятие маркетингового предложения?
- а) информация о товарах, сведения о ценах;
 - б) методы стимулирования продаж, формы доведения товара до потребителя;
 - в) верно а и б;
 - г) информация об условиях ремонта и обслуживания товара после его закупки; 5
 - д) характеристики качества товара.
7. Какие методы стимулирования продаж являются наиболее распространенными?
- а) реклама выпускаемых и новых товаров;
 - б) расширение объема и повышение качества услуг для покупателей;
 - в) краткосрочные скидки торгующим организациям;
 - г) верно а, б и в;
 - д) послепродажное обслуживание.
8. Какие способы интеграции имеют место при выборе стратегии поведения фирмы?
- а) радикальные;
 - б) опережающая и обратная;
 - в) опережающая, обратная и горизонтальная;
 - г) горизонтальная и обратная;
 - д) верно а и б.

Задание 5. Решите ситуацию.

Руководитель отдела сбыта предлагает перевести своих сотрудников с окладов (суммарный месячный фонд оплаты 60000 руб.) на комиссионное вознаграждение 150 руб. с каждого проданного ионизатора. Он уверен, что объем продаж вырастет на 15%.

Задание к ситуации: следует ли одобрить такое предложение?

Задание 6. Решите ситуацию.

Руководитель отдела маркетинга предлагает снизить отпускную оптовую цену, чтобы стимулировать сбыт и довести дополнительный ежемесячный объем оптовых продаж до 150 ионизаторов.

Задание к ситуации: как следует повысить оптовую цену на дополнительную продукцию, чтобы прибыль возросла на 30000 руб.?

Тема 2.3. Логистическая сеть распределения: принципы формирования

Задание 1. Раскройте роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы.

Задание 2. Опишите каналы распределения как составную часть логистической системы распределения.

Задание 3. Назовите задачи и функции логистической системы распределения.

Задание 4. Выполните тестовые задания.

1. Какой канал распределения продукции включает элементы: производитель, розничный посредник, потребитель?

- а) канал нулевого уровня;
- б) одноуровневый канал;
- в) двухуровневый канал;
- г) трехуровневый канал;
- д) все перечисленные варианты.

2. Перечислите количественные характеристики каналов распределения.

- а) уровень канала;
- б) длина канала;
- в) ширина канала;
- г) мощность канала;

д) все ответы верны.

3. Уровень канала распределения – это

а) структура, состоящая из внутренних подразделений предприятия с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг;

б) подразделения внутренней сети сбыта;

в) снабженческо-сбытовые отделы предприятия;

г) партнерства и союзы, контрактные системы, совместные предприятия;

д) посредник, который выполняет работу по приближению товара и права собственника на него к конечному потребителю.

4. Какой из методов проектирования каналов распределения сводится к идентификации и классификации посреднических институтов?

а) структурный;

б) функциональный;

в) графический;

г) институционально-описательный;

д) метод, основанный на группировке товаров

5. Данный метод анализа и проектирования полезен в нестандартных ситуациях, при наличии сложившихся групп продуктов и каналов их распределения.

а) структурный;

б) функциональный;

в) графический;

г) институционально-описательный;

д) метод, основанный на группировке товаров

6. Какое из представленных ниже определений раскрывает основное содержание графического метода анализа и проектирования каналов распределения?

а) идентификация, описание и классификация всех возможных посреднических институтов в канале;

б) графическое представление возможных каналов распределения по типу сырья или товара;

в) определение детальной структуры канала распределения применительно не к отдельному продукту, а к той или иной группировке продуктов;

г) последовательное построение схемы бизнес-процесса в виде декомпозиции функций до неделимых операций, на входе и выходе которых отражаются: материальные и информационные объекты, используемые ресурсы, организационные единицы;

д) идентификация структуры каналов распределения, анализ связей и взаимодействия в канале.

7. Перечислите основные подсистемы логистики распределения и движения ресурсов?

а) материально-техническая подсистема;

б) организационно-экономическая подсистема;

в) социально-психологическая подсистема;

г) нормативно-правовая подсистема;

д) все ответы верны.

8. Какие элементы включает организационно-экономическая подсистема логистики распределения и движения ресурсов?

а) складское и тарное хозяйство;

б) транспортные и информационные коммуникации;

в) ремонт и обслуживание процессов распределения;

г) планирование, организация, контроль, оценка, анализ и регулирование логистических процессов распределения и движения ресурсов;

д) моральное и материальное стимулирование логистических процессов в области распределения и движения ресурсов.

9. Структурный метод анализа и проектирования логистики распределения представляет

собой ...

- а) наличие и классификация всех возможных посредников в цепи распределения;
- б) графическое интерпретация каналов распределения по типу сырья или товара;
- в) детальная структура канала распределения применительно к той или иной группировке продуктов;
- г) декомпозиция функций распределения на основе построения бизнес процессов предприятия;
- д) структурное построение каналов распределения и наличие связей и взаимодействий в канале.

10. Выявите семантику понятий логистической сбытовой цепи (ЛСЦ) и канала распределения?

- а) канал распределения – включает множество субъектов сбытовой сети, а ЛСЦ – ограниченное множество субъектов, выполняющих операции доведения материального потока от предприятия-производителя до потребителя;
- б) канал распределения - оптимальное количество субъектов, осуществляющих доведение материального потока от предприятия-производителя до потребителя, а ЛСЦ — неоптимизированное множество субъектов сбытовой сети;
- в) канал распределения и ЛСЦ не имеют различий;
- г) канал распределения и ЛСЦ различаются между собой только теоретическими определениями и понятиями, на практике это одно и то же;
- д) канал распределения и ЛСЦ есть - синонимы термина «логистика».

Задание 5. Решите ситуацию.

Предприятие заключает договора о поставках. Для продукта «А» решено воспользоваться услугами регионального склада-отеля. Продукт «Б» будет доставлен к потребителю транспортной фирмой по договору. Продукт «С» руководство предприятия решило отправлять потребителю непосредственно с предприятия, продукт «Д» по экспорту по рекомендации коммивояжера - через сбытовой филиал за границей. Продукт «Е» будет отправлен в специализированный торговый дом.

Задание к ситуации: определите:

- 1) Тип сбыта для каждого из продуктов. Выполните иллюстрацию возможных каналов сбыта.
- 2) Предприятие планирует расширить производство марочных товаров. Какой тип сбыта и возможные каналы сбыта порекомендуете освоить предприятию.

Задание 6. Решите ситуацию.

Потребность предприятия в металле 250 т. Оптовая цена металла 1023 у.е. Затраты, связанные с оформлением одного заказа 110 у.е. Годовая ставка начислений составляет 21% оборотного запаса. Предприятие имеет возможность обеспечить потребность в металле, организовав прямые поставки, либо через посредника. В случае организации прямых поставок оптовая цена будет увеличена на размер железнодорожного тарифа (50% от оптовой цены) и на наценку, зависящую от самого предприятия (5,7% от оптовой цены). При использовании услуг посредника оптовая цена по сравнению с прямыми поставками увеличивается еще на наценку базы (40% от оптовой цены). Используя услуги посредника, предприятие имеет возможность получить металл оптимальными партиями, тем самым уменьшая затраты, связанные с хранением металла.

Задание к ситуации: выберите экономичный вариант канала распределения при обеспечении предприятия металлом с учетом годовой потребности.

Задание 7. Решите ситуацию.

Для сокращения расходов и получения скидок на закупаемую у поставщиков продукцию менеджерами по закупкам компании Орион было принято решение об увеличении размера партий закупаемой продукции.

Данное решение дает возможность сократить цену на единицу товара, так как компания Орион получает дополнительную скидку на партию товара, вследствие чего затраты на

закупку удается сократить на 8% (11,2 млн руб. за 11 мес.). В то же время затраты на хранение более крупных партий товара увеличились на 12,9 млн руб. в год.

Задание к ситуации: определите целесообразность принятия решения об увеличении размера партий закупаемой продукции.

Задание 8. Решите ситуацию.

Компания «БриджКорпорейшен» — крупнейший производитель и дистрибьютор строительных материалов. Службой логистики компании «БриджКорпорейшен» было принято решение о переносе распределительного центра (РЦ) из г. Саратов в Саратовскую область (на 70 км дальше от существующего места расположения РЦ), что позволило сократить расходы на аренду объекта на 14 500 000 руб./год. При принятии данного решения не были учтены объемы транспортной работы, отгрузок от поставщиков потребителям, а также их места расположения, что привело к увеличению затрат на транспортное обеспечение в первые 3 мес. работы на 3 900 000 млн руб. В следующих периодах прогнозируется аналогичное увеличение транспортных расходов.

Задание к ситуации: определите целесообразность принятия решения об изменении места расположения распределительного центра.

Задание 9. Решите ситуацию.

Задание к ситуации: Определите зону потенциального сбыта продукции и услуг

Показатель	Значение
Цена за единицу продукции предприятия А, руб., C_A	5 100
Цена за единицу продукции предприятия Б, руб., C_B	4 970
Транспортный тариф, руб./км, p	7,0
Расстояние между предприятиями, км, (ТАВ)	680

Тема 2.4. Оптовая торговля в сети распределения

Задание 1. Дайте характеристики оптовым предприятиям: их функции, задачи и классификация в логистике распределения.

Задание 2. Раскройте современный рынок услуг оптовых предприятий и перспективы их развития.

Задание 3. Перечислите основные направления развития оптовых компаний при выживании на современном рынке.

Задание 4. Выполните тестовые задания.

1. Различается ли семантика терминов «сбыт», «распределение» и «дистрибьюция»?

а) нет, перечисленные термины являются синонимами;

б) различаются только термины «сбыт» и «распределение»; в) различаются лишь термины «сбыт» и «дистрибьюция»;

г) различаются только термины «дистрибьюция» и «распределение»;

д) да, и существенно.

2. Объект изучения логистики сбыта? а) материальный поток и сопутствующие ему потоки;

б) поток юридических услуг;

в) трудовой и сервисный потоки;

г) материальный, информационный, финансовый и трудовой потоки;

д) рациональный процесс товародвижения продукции от предприятия-производителя до конечного потребителя.

3. Что является основной целью логистики сбыта?

а) организация и управление рациональным процессом товародвижения продукции от производителя к конечному потребителю;

б) доставка требуемых товаров в нужное место и время с минимальными затратами;

в) оптимизация процессов товародвижения на предприятии;

г) организация перемещения товаров от производителя к потребителям;

д) все определения верны.

4. Какой из перечисленных ниже терминов логистики сбыта характеризует процесс купли-

продажи?

- а) физическое распределение;
- б) дистрибуция;
- в) сбыт;
- г) логистика распределения.

5. Выбор формы товародвижения происходит при выборе ...

- а) логистической системы;
- б) логистической цепи;
- в) логистического канала.

6. 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.

Задание 5. Решите ситуацию.

Менеджеры отдела логистики предприятия по изготовлению отводов для трубопроводов должны оценить систему управления распределением готовой продукции. Учитывая, что продукция этого предприятия имеет производственное назначение, вопрос о каналах распределения не затрагивается, так как в данной ситуации структура распределения оптимальна (производитель – потребитель). В данном случае необходимо оценить систему управления поставками, уровень сервиса и систему управления товарными запасами, то есть осуществить оценку характера поставок с точки зрения их равномерности и ритмичности. Полученные результаты менеджеры будут учитывать при продлении договорных отношений с целью предложения клиенту более высокого уровня обслуживания. До оценки системы управления распределением готовой продукции, согласно договору поставки (сроком на шесть месяцев), в обязательства предприятия входила поставка клиенту к десятому числу каждого месяца партии отводов стальных для трубопроводов в размере 2500 тонн. Анализ динамики поставок менеджерами отдела логистики выявил результаты, показанные в таблице.

Анализ динамики поставок

Период поставки	Объем поставки, тыс.тн	Время задержки поставки, дн.
Январь	2,0	0
Февраль	3,0	0
Март	1,5	4
Апрель	2,0	0
Июнь	0,5	2
Июль	1,0	0

При этом известно, что коэффициент равномерности поставок конкурента равен 87%; коэффициент ритмичности – 0,55; среднее время задержки поставок – 3 дня.

Задание к ситуации: осуществите расчеты и сравните полученные результаты с известными результатами главного конкурента предприятия.

Задание 6. Решите ситуацию.

В условиях конкуренции к руководству сборочного предприятия с предложениями о поставках продукции, аналогичной поставляемой традиционным поставщиком, обращаются поставщики конкуренты. Сотрудникам отдела логистики традиционного поставщика поручено задание, одним из пунктов которого является оценка характера поставок с точки зрения их равномерности и ритмичности. Результаты необходимы для того, чтобы при продлении договорных отношений с автозаводом предложить клиенту более высокий уровень обслуживания. До этого времени согласно договору поставки, который был

заключен на шесть месяцев, предприятие обязалось к пятому числу каждого месяца поставлять клиенту партию узлов в размере 100 ед. Анализ динамики поставок выявил результаты, представленные в таблице.

Анализ динамики поставок

Период поставки	Объем поставки, узлов	Время задержки поставки, дн.
Апрель	130	0
Май	110	2
Июнь	120	1
Июль	100	2
Август	110	0
Сентябрь	90	0

Известно, что коэффициент равномерности поставок конкурента равен 0,78, коэффициент аритмичности – 0,66, среднее время задержки поставок – два дня.

Задание к ситуации: произведите расчеты, а также сравнить полученные результаты с результатами главного конкурента.

Тема 2.5. Логистические посредники в логистической сети распределения

Задание 1. Раскройте понятие логистических посредников, раскройте роль и их место в логистической системе.

Задание 2. Назовите основные функции и задачи, реализуемые логистическими посредниками, их виды деятельности и особенности функционирования.

Задание 3. Опишите организацию интегрированного взаимодействия посредников в логистике распределения.

Задание 4. Каким образом осуществляется кооперация логистических посредников в цепи поставок?

Задание 5. Выполните тестовые задания.

1. Какие существуют основные каналы распределения продукции?

- а) оптовые посредники, сбытовые организации промышленных компаний;
- б) агенты, брокеры и другие посредники;
- в) оба ответа верны.

2. Оптовые посредники, ведущие операции от своего имени и за свой счет?

- а) дистрибьютеры;
- б) комиссионеры;
- в) брокеры, агенты;
- г) дилеры.

3. Какой тип поставщиков не занимается доставкой товара, розничный торговец сам приезжает к ним, отбирает товар, оплачивает его и доставляет в розничный магазин?

- а) разъездные торговцы;
- б) стеллажные торговцы;
- в) комплекующие оптовики;
- г) оптовики типа «плати и забирай»;
- д) сбытовые агенты.

4. Данный тип оптовиков осуществляя закупку, сам сортирует, комплекзует, доставляет на рынок и продает товар.

- а) полуоптовики;
- б) торговые агенты;
- в) комплекующие оптовики;
- г) промышленные агенты;
- д) комиссионные торговцы.

5. Данный тип посредников обеспечивает физические условия для продажи конкретных партий товаров.

- а) обычные посредники;
- б) поставщики отдельных партий;
- в) регулярные оптовые торговцы;
- г) аукционные компании;
- д) нефтеналивные станции.

6. В чем особенность эксклюзивных посредников?

- а) дилер в одном географическом регионе имеет право продавать товары данного производителя;
- б) производитель заключает договор с посредником для продвижения своего товара на определенной территории;
- в) посредник оказывает специализированные услуги основному участнику за своевременную плату;
- г) посредники специализируются на высоко - прибыльных товарах;
- д) посредники выполняющие функции доставки и продажи товаров на конкретную витрину, стеллаж в магазине.

7. По «типу политики сбыта» посредники делятся на

- а) эксклюзивных, селективных, интенсивных;
- б) дилеров, дистрибьютеров, комиссионеров, брокеров;
- в) функциональных и вспомогательных специалистов;
- г) посредников для единичных сделок, обычных посредников, административных посредников;
- д) партнерства и союзы, контрактные системы, совместные предприятия.

8. Частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей (связь между поставщиком и потребителем) представляет собой:

- а) службу логистики;
- б) логистическую цепь;
- в) логистический канал.

9. Какие из перечисленных ниже субъектов управления не относятся к сфере бытовой логистики?

- а) продуценты;
- б) производители;
- в) посреднические институты;
- г) конечные потребители;
- д) сельскохозяйственные рабочие.

10. В чем отличие дилеров от дистрибьютеров?

- а) дилер ведет операции от своего имени и за свой счет, дистрибьютор — от имени производителей и за свой счет;
- б) дилер ведет операции от имени производителей и за свой счет, дистрибьютор — от своего имени и за свой счет;
- в) дилер ведет операции от своего имени и за свой счет, дистрибьютор — от своего имени и за счет производителя;
- г) дилер ведет операции от своего имени и за счет производителя, дистрибьютор — от своего имени и за свой счет;
- д) дилер ведет от имени производителя и за его счет, дистрибьютор — от своего имени и за счет производителя.

11. Какой показатель характеризует число посредников в системе распределения?

- а) длина и ширина каналов;
- б) уровень канала;
- в) мощность канала;
- г) б, в;
- д) все ответы верны.

12. Виды контрактов в логистических отношениях.

- а) франшиза;
- б) дилерское представительское соглашение;
- в) контракт между поставщиками специализированных логистических услуг;
- г) все варианты ответов верны.

Тема 2.6. Функции логистики распределения

Задание 1. Назовите основные функции логистики распределения: управление распределением, управление заказами клиентов (логистическая составляющая), управление обслуживанием клиентов (логистическая составляющая), управление запасами, складирование, транспортировка, упаковка и управление возвратными потоками (товаров и тары).

Задание 2. Выполните тестовые задания.

1. Назовите обеспечивающие функции логистики сбыта.

- а) логистический сервис;
- б) финансирование;
- в) стандартизация;
- г) страхование рисков;
- д) верны все перечисленные функции.

2. Исключите основные функции, не являющиеся объектом изучения микрологистики сбыта?

- а) грузопереработка готовой продукции в складской системе;
- б) дислокация дистрибутивных центров;
- в) учет движения готовой продукции на складах;
- г) получение и обработка заказов;
- д) выбор упаковки продукции.

3. Линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой представляет собой ...

- а) службу логистики;
- б) логистическую цепь;
- в) логистический канал.

4. Выбор конкретного дистрибьютора, перевозчика, страховщика, экспедитора, банкира и т.д. осуществляется при выборе ...

- а) логистического канала;
- б) логистической цепи;
- в) нет правильного варианта.

5. Логистическая цепь завершается:

- а) производственным потреблением материального потока;
- б) непроизводственным потреблением материального потока;
- в) оба варианта.

6. Принципиальное отличие распределительной логистики от традиционной системы сбыта заключается в ...

- а) подчинении процесса управления материальными и информационными потоками целям и задачам маркетинга;
- б) системной взаимосвязи процесса распределения с процессами производства и закупок;
- в) оба варианта.

7. Расположение центрального склада осуществляется по принципу ...

- а) чем больше грузооборот, тем ближе должен быть склад;
- б) примерно посередине между потребителями;
- в) оба ответа одновременно.

8. Объектом изучения сбытовой логистики является:

- а) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и

сервисный потоки;

б) товарно-материальный поток;

в) информационный и сервисный потоки;

г) материальный и финансовый потоки;

д) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от производителя (производителя) к конечному потребителю.

9. Предметом изучения сбытовой логистики является:

а) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от производителя (производителя) к конечному потребителю;

б) товарно-материальный поток; в) материальный и финансовый потоки;

г) информационный и сервисный потоки;

д) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и сервисный потоки.

10. К какой стадии функционального жизненного цикла продукции относится сбытовая логистика?

а) потребления или эксплуатации и утилизации продукции;

б) изготовления продукции;

в) обращения продукции;

г) исследования и проектирования продукции;

д) ни к одной из перечисленных стадий.

11. Распределительный канал — это

а) структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг;

б) физическая среда взаимодействия розничных и оптовых торговцев;

в) совокупность отделов организации, занимающихся логистической деятельностью;

г) наиболее рациональный путь реализации готовой продукции конечному потребителю;

д) синоним распределительного центра.

12. Чем отличаются «прямой» и «косвенный» сбыт?

а) числом посредников при сбыте товаров: прямой сбыт предполагает отсутствие посредников; косвенный сбыт характеризуется определенным количеством посредников;

б) числом посредников при сбыте товаров: прямой сбыт характеризуется определенным количеством посредников; косвенный сбыт предполагает отсутствие посредников;

в) числом уровней распределительного канала: прямой сбыт — это синоним многоуровневого канала; косвенный сбыт -- синоним канала нулевого уровня;

г) не отличаются;

д) отличаются только названием.

13. Уровень распределительного канала — это

а) структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг;

б) подразделение внутренней сбытовой сети организации;

в) снабженческо-сбытовые службы макрологистической системы;

г) партнерства и союзы, контрактные системы, совместные предприятия;

д) посредник, который выполняет работу по приближению товара и права собственника на него к конечному потребителю.

14. В чем отличие логистической сбытовой цепи (ЛСЦ) и распределительного канала?

а) распределительный канал - неоптимизированное множество субъектов сбытовой сети, а ЛСЦ — упорядоченное (оптимизированное) множество субъектов, осуществляющих доведение материального потока от источника генерации (производителя) до места назначения (потребителя);

б) распределительный канал — упорядоченное (оптимизированное) множество субъектов,

осуществляющих доведение материального потока от источника генерации (производителя) до места назначения (потребителя), а ЛСЦ - неоптимизированное множество субъектов сбытовой сети;

в) распределительный канал и ЛСЦ не различаются между собой;

г) распределительный канал и ЛСЦ различаются между собой только теоретически, на практике это одно и то же;

д) распределительный канал и ЛСЦ являются синонимами термина «логистика».

15. Распределительная логистика не решает вопросы:

а) о канале движения продукции;

б) об упаковке продукции;

в) о маршруте движения товара;

г) об уровне обслуживания;

д) все ответы верны (не решает ни одной из перечисленных задач);

е) нет верного ответа (решает все перечисленные задачи).

16. Движение товара от поставщика к потребителю минуя посредников носит название канала распределения:

а) - первого уровня;

б) нулевого уровня;

в) второго уровня.

Задание 3. Решите ситуацию.

Грузооборот склада равен 2000 тонн в месяц. 15 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приемочную экспедицию за месяц проходит 500 тонн грузов. Из приемочной экспедиции на участок приемки поступает 100 тонн грузов.

Задание к ситуации: сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения?

Задание 4. Решите ситуацию.

Грузооборот склада равен 15000 тонн в месяц. 40 процентов работ на участке разгрузки выполняется вручную. Удельная стоимость ручной разгрузки 25 руб. за тонну. Удельная стоимость механизированной разгрузки 15 руб. за тонну.

Задание к ситуации: на какую сумму снизиться совокупная стоимость переработки груза на складе, если весь груз будет разгружаться механизировано?

Задание 5. Решите ситуацию.

Грузооборот склада равен 30000 тонн в месяц. 45 процентов грузов проходит через участок комплектования. Через отправочную экспедицию за месяц проходит 20000 тонн грузов. Из участка комплектования в отправочную экспедицию в месяц проходит 5000 тонн в месяц.

Задание к задаче: сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка хранения на участок погрузки?

Задание 6. Решите ситуацию.

Для внедрения системы распределения из двух предлагаемых, известно:

- годовые эксплуатационные затраты - 1) 7040 д.ед. / год, 2) 3420 д.ед. / год;

- годовые транспортные затраты - 1) 4480 д.ед. / год, 2) 5520 д.ед. / год;

- капитальные вложения в строительство распределительных центров - 1) 32534 д.ед., 2) 42810 д.ед.;

- срок окупаемости системы - 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.

Задание к ситуации: выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых.

Задание 7. Решите ситуацию.

Аптечная сеть «Здоровье-36» планирует в следующем году открыть две аптеки в городах республики.

Исходные данные

Исходный пункт	Расстояние до города, км				Население, тыс. чел	Относительная важность
	A	B	C	D		
A	0	108	82	58	18	0,5

B	108	0	96	48	36	0,9
C	82	96	0	71	12	1,4
D	58	48	71	49	49	0,9

Задание к ситуации: определите, применяя эвристический метод Ардалана, в каких городах открытие аптек будет наиболее эффективно.

Задание 8. Решите ситуацию

Сеть лингвистических центров «Полиглот» планирует открытие двух площадок для занятий в новых районах города. В связи с высоким спросом на изучение иностранных языков группы, занимающиеся в центре города, переполнены.

Исходные данные

Исходный пункт	Расстояние до города, км				Население, тыс. чел	Относительная важность
	A	B	C	D		
A	0	6	9	11	15	1,0
B	6	0	8	6	19	1,1
C	9	8	0	7	12	1,8
D	11	6	7	0	20	1,3

Задание к ситуации: определите, применяя эвристический метод Ардалана, в каких районах размещение лингвистических центров будет более эффективно.

Задание 9. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин (главный офис) и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 1 км вокруг этого центрального магазина. Центральный магазин реализует 98 единиц товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 100 единиц товара. Единица товара продается по цене 50 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 1 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Задание 10. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 1 км вокруг этого центрального магазина. Центральный магазин реализует 102 единицы товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 115 единиц товара. Единица товара продается по цене 21 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 4 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Задание 11. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 1,5 км вокруг этого центрального магазина. Центральный магазин реализует 108 единиц товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 115 единиц товара. Единица товара продается по цене 53 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 6 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Задание 12. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 2 км вокруг этого центрального

магазина. Центральный магазин реализует 124 единиц товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 135 единиц товара. Единица товара продается по цене 33 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 8 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Задание 13. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 1 км вокруг этого центрального магазина. Центральный магазин реализует 128 единиц товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 135 единиц товара. Единица товара продается по цене 52 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 3 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Задание 14. Решите ситуацию.

Фирма, занятая сбытом продукции, имеет сеть магазинов, включающую центральный магазин и ряд торговых точек, расположенных в радиусе 1,5 км вокруг этого центрального магазина. Центральный магазин реализует 96 единиц товара в месяц. В торговых точках фирма реализует 100 единиц товара. Единица товара продается по цене 40 у.д.е. При этом известно, что объем реализуемых товаров пропорционален площади территории распространения товара, а затраты на перевозку единицы товара пропорциональны расстоянию, причем коэффициент пропорциональности составляет 5 у.д.е./км · ед.

Задание к ситуации: определите радиус распространения товара, при котором прибыль от продаж будет максимальной.

Тема 2.7. Логистический сервис в сети распределения

Задание 1. Дайте характеристику логистическому сервису и его составляющие.

Задание 2. Раскройте основные категории обслуживания потребителей: элементы услуг до сделки, элементы услуг во время сделки и элементы услуг после сделки.

Задание 3. Опишите взаимодействие логистики и маркетинга при оказании логистического сервиса клиентам.

Задание 4. Охарактеризуйте уровень обслуживания клиентов. Что представляет собой базовый уровень?

Задание 5. Выполните тестовые задания

1. Сервис – это

- а) работа по оказанию услуг в процессе удовлетворения нужд;
- б) обслуживание потребителей;
- в) предоставление гарантий в процессе продажи товаров.

2. Что является объектом логистического сервиса?

- а) материальный поток;
- б) материальные и связанные с ними информационные поток;
- в) потребители материального потока.

3. Кем может осуществляться логистический сервис?

- а) предприятием — изготовителем продукции;
- б) посредниками;
- в) любым участником распределительной цепи.

4. Логистический сервис бывает

- а) предпродажным;
- б) послепродажным;

- в) во время продажи;
- г) все ответы верны;
- д) верны ответы (а) и (б);
- е) верны ответы (а) и (в);
- ж) верны ответы (б) и (в).

5. Как увеличиваются затраты на обслуживание при уменьшении уровня логистического обслуживания?

- а) увеличиваются;
- б) уменьшаются;
- в) практически не меняются.

6. Как меняются потери, вызванные ухудшением обслуживания при уменьшении уровня обслуживания?

- а) увеличиваются;
- б) уменьшаются;
- в) сначала увеличиваются затем уменьшаются;
- г) сначала уменьшаются затем увеличиваются.

7. С логистической точки зрения защитная упаковка – это функция ...

- а) базисная;
- б) ключевая;
- в) комплексная;
- г) поддерживающая;
- д) элементарная.

8. К функциям упаковки относятся ...

- а) обеспечение защиты продукции от повреждений или потерь при транспортировании, хранении и перевалке;
- б) обеспечение перевозки и временного хранения грузов;
- в) служит в качестве основания для сбора, складирования, перегрузки, транспортировки грузов;
- г) обеспечение формирования грузовой единицы; д) создание условий для поддержания активной стратегии сбыта.

Задание 6. Решите ситуацию.

Оптимальный размер закупаемой партии деталей равен 600 единиц. Количество товара на складе на начало работы предприятия 500 единиц. Среднее потребление товара 10 ед./день. Время исполнения заказа 5 дней. Страховой запас 20 единиц. Используется система управления запасами с фиксированным объемом заказа.

Задание к ситуации: определите первые две даты заказа новой партии товара при условии равномерного потребления.

Задание 7. Решите ситуацию.

Оптимальный размер закупаемой партии товара равен 460 единиц. Средняя дневная потребность составляет 10 единиц. Время исполнения заказа поставщиком – 8 календарных дней. Запас на начало работы – 400 изделий. Страховой запас не учитывается. Предприятие работает непрерывно.

Задание к ситуации: определите три даты заказа товара при условии равномерного потребления, используя модель управления запасами с фиксированным объемом заказа.

Задание 8. Решите ситуацию.

Оптимальный размер закупаемой партии деталей равен 800 единиц. Количество товара на складе на начало работы предприятия 600 единиц. Среднее потребление товара 10 ед./день. Время исполнения заказа 7 дней. Страховой запас 30 единиц. Используется система управления запасами с фиксированным объемом заказа.

Задание к ситуации: определите первые две даты заказа новой партии товара при условии равномерного потребления.

Задание к ситуации. Решите ситуацию

Руководство создаваемой компании, планирующей работать в сфере сбыта, осуществляет выбор варианта системы распределения для последующего внедрения. Им предложены три варианта системы распределения, имеющие различные характеристики.

Первый вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 6040 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 5430 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 43530 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 4,3 года.

Второй вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 4320 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 5560 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 54810 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 4,8 года.

Третий вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 5780 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 4570 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 45750 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 4,7 года.

Задание к ситуации: провести сравнительную оценку вариантов и предложите наиболее приемлемый вариант.

Задание 9. Решите ситуацию.

Руководство создаваемой компании, планирующей работать в сфере сбыта, осуществляет выбор варианта системы распределения для последующего внедрения. Им предложены четыре варианта системы распределения, имеющие различные характеристики.

Первый вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 6530 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 4630 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 54350 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 3,3 года.

Второй вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 5390 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 5450 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 44820 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 3,8 года.

Третий вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 6080 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 3970 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 49570 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 3,7 года.

Четвертый вариант:

годовые эксплуатационные затраты – 4570 у.д.е./год;

годовые транспортные затраты – 4390 у.д.е./год;

капитальные вложения в строительство распределительных центров – 48540 у.д.е. при сроке окупаемости системы – 3,5 года.

Задание к ситуации: проведите сравнительную оценку вариантов и предложите наиболее приемлемый вариант.

Тема 2.8. Логистика возвратных потоков

Задание 1. Раскройте актуальность проблемы реверсивной логистики.

Задание 2. Назовите основные причины возвратных потоков.

Задание 3. Как осуществляется возврат дефектной продукции (товаров): организация возврата от потребителя, размещение возвратной продукции на складах, операции с

возвратной продукцией.

Задание 4. Опишите понятие тары и упаковки.

Задание 5. Приведите классификацию тары.

Задание 6. Охарактеризуйте понятие возвратная тара, назовите условия возврата.

Задание 7. В чем особенности политики возврата тары?

Задание 8. Раскройте возврат тары как резерв получения прибыли.

Задание 9. Опишите операции логистики возвратных потоков тары.

Задание 10. Выполните тестовые задания.

1. Составляющие возвратного потока от розничного к оптовому торговому предприятию:

- а) оборотная тара;
- б) бракованные товары;
- в) твердые бытовые отходы, включая использованную упаковку;
- г) непроданные товары;
- д) отходы производства.

2. Управление возвратами включает в себя:

- а) рециклинг;
- б) утилизацию;
- в) организацию доставки товаров на склад поставщика;
- г) аннулирование возвратов.

3. Эффективное управление возвратами способствует:

- а) снижению дополнительных затрат на физические операции с грузом;
- б) получению прибыли за счет повышения объема продаж;
- в) формированию положительного имиджа предприятия;
- г) повышению совокупной прибыли предприятия за счет снижения затрат на списание товаров и их утилизацию.

4. Анализ количества возвратов характеризует:

- а) качество обслуживания клиентов;
- б) уровень качества производимых товаров;
- в) интенсивность и плотность основного материального потока.

5. Термины «обратная логистика» и «возвратная логистика» (выбрать правильное определение):

- а) тождественные понятия;
- б) «обратная логистика» – управление транспортировкой и складированием товаров, передаваемых от покупателей к продавцам; «возвратная логистика» – управление сбором и переработкой использованной упаковки;
- в) «возвратная логистика» – технология транспортировки, складирования и обработки товаров, передаваемых продавцу покупателями; «обратная логистика» – сбор, утилизация или рециклинг твердых бытовых отходов.

6. Возвратная логистика изучает:

- а) входящие материальные потоки товаров/сырья торгового или производственного предприятия;
- б) выходящие материальные потоки торгового предприятия;
- в) входящие или выходящие материальные потоки в зависимости от места предприятия в цепи товародвижения.

7. Основные вопросы, рассматриваемые при управлении возвратами:

- а) поиск и выбор поставщика;
- б) определение причины возврата товара;
- в) как оптимизировать обработку возвращенного товара;
- г) определение необходимости передачи функции возврата на аутсорсинг;
- д) определение санкций при заключении договора против недобросовестности поставщика.

8. При оптимизации возвратов необходимо изучить:

- а) материальные потоки;

- б) информационные потоки;
 - в) финансовые потоки;
 - г) материальные и сопутствующие ему потоки информации и финансов.
9. При планировании физического возврата некачественного товара от покупателя к продавцу:
- а) товар в любом случае необходимо вернуть продавцу;
 - б) товар не возвращается к продавцу;
 - в) для определения необходимости возврата необходимо обо снование, на основании которого принимается решение.

2.2. Критерии оценивания

Критерии оценки контрольных вопросов

Оценка	Критерии
Отлично	глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, свободное ориентирование в программном материале, уверенное владение профессиональной терминологией, грамотное логичное изложение ответа, грамотное использование междисциплинарных связей, аргументированное суждение по поставленным вопросам, отсутствуют затруднения в ответах на дополнительные или уточняющие вопросы.
Хорошо	полное овладение содержанием учебного материала, ориентирование в программном материале, владение профессиональной терминологией, грамотное изложение ответа, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности, использование междисциплинарных связей, на большинство дополнительных или уточняющих вопросов дан правильный ответ.
Удовлетворительно	знание и понимание содержания основных положений программного материала, но неполное, непоследовательное изложение ответа, допуск неточностей в определении понятий, слабое владение профессиональной терминологией, неуверенность при использовании междисциплинарных связей, аргументы по поставленным вопросам недостаточны, затруднения в ответах на дополнительные или уточняющие вопросы.
Неудовлетворительно	не усвоена значительная часть программного материала, неумение выделять главное и второстепенное, искажение смысла понятийного аппарата и профессиональной терминологии, беспорядочное и неуверенное изложение ответа с существенными ошибками, невладение навыками аргументации своих суждений, незнание междисциплинарных связей.

Критерии оценивания тестовых заданий

Оценка	Критерии
«Отлично»	81 - 100 % правильных ответов
«Хорошо»	71- 80 % правильных ответов
«Удовлетворительно»	51- 69 % правильных ответов
«Неудовлетворительно»	менее 50% правильных ответов.

Критерии оценивания профессиональных задач

Оценка	Критерии
Отлично	В полном объеме, правильно и аккуратно выполненная работа. Обучающийся продемонстрировал навыки практического применения полученных знаний, выбрал рациональный выбор решения задачи, не допустил логических и фактических ошибок.
Хорошо	В полном объеме аккуратно выполненная работа, имеется одна негрубая ошибка или неточность. Правильно, в полном объеме выполненная работа. Обучающийся продемонстрировал навыки практического применения полученных знаний, выбрал рациональный выбор решения задачи.
Удовлетворительно	Выполненная не менее 2/3 от объема работа, имеются существенные ошибки или неточности. Обучающийся приобрел необходимые навыки, но продемонстрировал фрагментарные навыки практического применения полученных знаний.
Неудовлетворительно	Выполненная менее 2/3 от объема работа, небрежно выполненная, с более чем двумя существенными ошибками или неточностями. У обучающегося отсутствуют необходимые навыки и знания для практического применения, выбран нерациональный выбор решения.

2.3. Информационное обеспечение реализации программы

Основные печатные и электронные издания

1. Александров, О. А. Логистика : учебное пособие / О.А. Александров. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 217 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/6651. - ISBN 978-5-16-010001-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081403>.

2. Григорьев, М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для среднего профессионального образования / М. Н. Григорьев, В.В. Ткач. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 507 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03178-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491613>.

3. Канке, А. А. Логистика : учебное пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 384 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0930-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1855687>.

4. Коммерческая логистика : учебное пособие / под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 259 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015895-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044016>.

5. Логистика и управление цепями поставок : учебник для среднего профессионального образования / В. В. Щербаков [и др.]; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 582 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11710-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491410>.

6. Неруш, Ю. М. Логистика. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 221 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-01263-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490148>.

7. Неруш, Ю. М. Логистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва :

Издательство Юрайт, 2022. — 559 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12456-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490146>.

8. Носов, А. Л. Логистика : учебное пособие / А. Л. Носов. — Москва : Магистр : Инфра-М, 2021. — 184 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1181040>.

Дополнительные источники

1. Конституция Российской Федерации
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 1, 2, 3, 4 (в действующей редакции)
3. Специализированный научно-практический журнал «Логистика».
4. <http://loginfo.ru/> - журнал о логистике в бизнесе «Логинфо».