

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №9
от 21 марта 2026 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЛОГИСТИКА СБЫТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ – 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,
ПРОФИЛЬ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ И
ЛОГИСТИКЕ»**

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВРИАТ



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 339.138 (075.8)

ББК 65.290-2я73

Составитель – Газалиева Написат Имангазалиевна, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент: Савзиханова Сабина Эминовна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

Внешний рецензент – Амирова Марьям Мусаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и логистика» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства».

Представитель работодателя – Нурова Сабигат Зайирбеговна, генеральный директор ООО «Ритель».

Оценочные материалы по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 06.04.2021г. №245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Газалиева Н.И. Оценочные материалы по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» – Махачкала: ДГУНХ, 2026, 48 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
1.1 Перечень формируемых компетенций	4
1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств	5
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	7
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	35
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	38

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Оценочные материалы по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; задания репродуктивного, реконструктивного и практикоориентированного уровней, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений и навыков обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении текущего и промежуточного контроля.

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	Формулировка компетенции
ПК-3	Способен составлять планы и обосновывать логистические операции (в том числе с использованием цифровых технологий)
ПК-4	Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

Формируемые компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания сформированности компетенций	Виды оценочных средств
ПК-3: Способен составлять планы и обосновывать логистические операции (в том числе с использованием цифровых технологий)	ИПК-3.1 Организует консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	Знать: основы работы с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает <u>основы</u> работы с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	Блок А – задания репродуктивного уровня - Тестовые задания - Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает основы работы с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает основы работы с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	
		Уметь: проводить консультации с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет проводить консультации с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	Блок В – задания реконструктивного уровня - Задачи - Ситуационные задачи - Тематика рефератов
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет проводить консультации с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет проводить консультации с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды	
		Владеть: методами и формами организации консультаций с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет <u>методами и формами</u> организации консультаций с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - Задания «Кейс-стади» - Деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет <u>методами и формами</u> организации консультаций с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	
			Продвинутый уровень	Обучающийся свободно владеет методами и формами организации консультаций с поставщиками и покупателями в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг	
	ИПК-3.2 Организует общественное	Знать: цели и задачи общественного	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает цели и задачи общественного обсуждения закупок	Блок А - задания репродуктивного

	обсуждение закупок	обсуждения закупок	Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает цели и задачи общественного обсуждения закупок	уровня -тестовые задания -вопросы для обсуждения
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает цели и задачи общественного обсуждения закупок	
		Уметь: Организовывать и проводить работы по общественному обсуждению закупок.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает организацию и проведение работы по общественному обсуждению закупок.	Блок В -задания реконструктивного уровня -задачи - ситуационные задачи -тематика рефератов
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает организацию и проведение работы по общественному обсуждению закупок	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает организацию и проведение работы по общественному обсуждению закупок	
		Владеть: требованиями статьи 20 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при проведении общественного обсуждения закупок.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает требования статьи 20 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при проведении общественного обсуждения закупок.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня -задания «Кейс-стади» - деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает требования статьи 20 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при проведении общественного обсуждения закупок.	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает требования статьи 20 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при проведении общественного обсуждения закупок.	
	ИПК-3.3 Разрабатывает и обосновывает план закупок, осуществляет подготовку изменений для внесения в план закупок	Знать: теоретическую базу обоснования плана закупок,	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает теоретическую базу обоснования плана закупок	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает теоретическую базу обоснования плана закупок	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает теоретическую базу обоснования плана закупок	

		Уметь: разрабатывать и обосновывать план закупок, осуществлять подготовку изменений для внесения в план закупок	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает разработку и обоснование плана закупок, подготовку изменений для внесения в план закупок Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает разработку и обоснование плана закупок, подготовку изменений для внесения в план закупок Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает разработку и обоснование плана закупок, подготовку изменений для внесения в план закупок	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: методами управления закупками и подготовки изменений для внесения в план закупок, оценки обоснованности осуществления закупок.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает методы управления закупками и подготовки изменений для внесения в план закупок, оценки обоснованности осуществления закупок. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы управления закупками и подготовки изменений для внесения в план закупок, оценки обоснованности осуществления закупок. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает методы управления закупками и подготовки изменений для внесения в план закупок, оценки обоснованности осуществления закупок.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
	ИПК-3.4 Размещает в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", публикует в печатных изданиях план закупок и внесенных в него изменений	Знать: правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" плана закупок	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" плана закупок Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" плана закупок Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" плана закупок	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
		Уметь: размещать в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет",	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", опубликования в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи;

		публиковать в печатных изданиях план закупок и внесенных в него изменений	Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", опубликования в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", опубликования в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений	-тематика рефератов.
		Владеть: методами размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и публикаций в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; порядком формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядок и сроки размещения в единой информационной системе, на официальном сайте единой информационной системы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает методы размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и публикаций в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; порядок формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядок и сроки размещения в единой информационной системе, на официальном сайте единой информационной системы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и публикаций в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; порядок формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядок и сроки размещения в единой информационной системе, на официальном сайте единой информационной системы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает методы размещения в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и публикаций в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; порядок формирования плана закупки товаров, работ, услуг, порядок и сроки размещения в единой информационной системе, на официальном сайте единой информационной системы в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
	ИПК-3.5 Разрабатывает план-график, осуществляет подготовку изменений для	Знать: цели и задачи плана-графика и осуществления его изменений	Пороговый уровень Базовый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает цели и задачи плана-графика и осуществления его изменений Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает цели и задачи плана-графика и осуществления его изменений	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для

	внесения в план-график, публично размещает его с внесенными изменениями		Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает цели и задачи плана-графика и осуществления его изменений	обсуждения.
		Уметь: осуществлять процесс планирования закупок посредством формирования, утверждения и ведения планов-графиков.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает осуществление процесса планирования закупок посредством формирования, утверждения и ведения планов-графиков. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает осуществление процесса планирования закупок посредством формирования, утверждения и ведения планов-графиков. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает осуществление процесса планирования закупок посредством формирования, утверждения и ведения планов-графиков.	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: правилами разработки плана-графика, осуществления подготовки изменений для внесения в план-график, публичного размещения его с внесенными изменениями в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила разработки плана-графика, осуществления подготовки изменений для внесения в план-график, публичного размещения его с внесенными изменениями в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила разработки плана-графика, осуществления подготовки изменений для внесения в план-график, публичного размещения его с внесенными изменениями в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила разработки плана-графика, осуществления подготовки изменений для внесения в план-график, публичного размещения его с внесенными изменениями в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и печатных изданиях.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
	ИПК-3.6 Организует утверждение плана закупок и плана-графика	Знать: организацию утверждения плана закупок и плана-графика	Пороговый уровень Базовый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает организацию утверждения плана закупок и плана-графика Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает организацию утверждения плана закупок и	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания;

			Продвинутый уровень	плана-графика Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает организацию утверждения плана закупок и плана-графика	-вопросы для обсуждения.
		Уметь: Утверждать план закупок и план-графика	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила утверждения плана закупок и план-графика Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила утверждения плана закупок и план-графика Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила утверждения плана закупок и план-графика	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: соблюдением сроков утверждения плана-графика	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает соблюдение сроков утверждения плана-графика Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает соблюдение сроков утверждения плана-графика Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает соблюдение сроков утверждения плана-графика	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
	ИПК-3.7 Уточняет в рамках обоснования цену контракта и обосновывает ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей), контрактах с покупателями	Знать: цели и обоснование цены контракта и обоснование ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает цели и обоснование цены контракта и обоснование ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает цели и обоснование цены контракта и обоснование ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей) Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает цели и обоснование цены контракта и обоснование ее в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
		Уметь: определять и обосновывать начальную (максимальную) цену	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта; цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при формировании плана-графика.	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи;

		контракта, цену контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при формировании плана-графика.	Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта; цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при формировании плана-графика Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта; цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) при формировании плана-графика	-тематика рефератов.
		Владеть: методами определения начальной (максимальной) цены контракта; использования общедоступной информации о ценах товаров, работ, услуг, размещенную в единой информационной системе, других общедоступных источниках информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств, общедоступных результатов изучения рынка; определения идентичности и однородности товаров, работ, услуг.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает методы определения начальной (максимальной) цены контракта; использования общедоступной информации о ценах товаров, работ, услуг, размещенной в единой информационной системе и в других общедоступных источниках информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств; общедоступных результатов изучения рынка; определения идентичности и однородности товаров, работ, услуг. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы определения начальной (максимальной) цены контракта; использования общедоступной информации о ценах товаров, работ, услуг, размещенной в единой информационной системе и в других общедоступных источниках информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств, общедоступных результатов изучения рынка; определения идентичности и однородности товаров, работ, услуг. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает методы определения начальной (максимальной) цены контракта; использования общедоступной информации о ценах товаров, работ, услуг, размещенной в единой информационной системе и в других общедоступных источниках информации, в том числе информации информационно-ценовых агентств, общедоступных результатов изучения рынка; определения идентичности и однородности товаров, работ, услуг.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
ПК-4: Способен реализовывать логистически	ИПК-4.1 Организует и контролирует разработку проектов	Знать: организацию разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов	Пороговый уровень Базовый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает организацию разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает организацию разработки проектов контрактов,	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания;

е процедуры (в том числе с использовани ем цифровых технологий)	контрактов, типовых условий контрактов		Продвинутый уровень	типовых условий контрактов Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает организацию разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов	-вопросы для обсуждения.
		Уметь: разрабатывать проекты контрактов, типовые условия контрактов.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает разработку проектов контрактов, типовые условия контрактов.	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает разработку проектов контрактов, типовые условия контрактов.	
		Владеть: требованиями, предусмотренными законодательством РФ о контрактной системе, при разработке проектов контрактов, типовых условий контрактов; правилами разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов.	Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает разработку проектов контрактов, типовые условия контрактов.	Блок С -задания практико- ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
			Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает требования, предусмотренные законодательством РФ о контрактной системе при разработке проектов контрактов, типовых условий контрактов; правила разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов.	
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает требования, предусмотренные законодательством РФ о контрактной системе при разработке проектов контрактов, типовых условий контрактов; правила разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов	
	ИПК-4.2 Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Знать: способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает требования, предусмотренные законодательством РФ о контрактной системе при разработке проектов контрактов, типовых условий контрактов; правила разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
			Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	
		Уметь: Определять	Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Блок В -задания
			Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает поставщика (подрядчика, исполнителя) конкурентными способами.	

е процедуры (в том числе с использовани ем цифровых технологий)		поставщика (подрядчика, исполнителя) конкурентными способами.	Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает поставщика (подрядчика, исполнителя) конкурентными способами.	реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: способами определения поставщика (подрядчика, исполнителя): конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс), аукционы (аукцион в электронной форме (далее также - электронный аукцион), закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя): конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы (аукцион в электронной форме (далее также - электронный аукцион), закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя): конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы (аукцион в электронной форме (далее также - электронный аукцион), закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений.	
	ИПК-4.3 Обеспечивает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	Знать: основы контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает основы контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает основы контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает основы контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	

е процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)		Уметь: привлекать на основе контракта специализированную организацию для выполнения отдельных функций по определению поставщика, в том числе для разработки документации о закупке (в случае, если Федеральным законом предусмотрена документация о закупке), размещения в единой информационной системе и на электронной площадке информации и электронных документов, предусмотренных Федеральным законом, направления приглашений, выполнения иных функций, связанных с обеспечением проведения определения поставщика (подрядчика, исполнителя).	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика, в том числе для разработки документации о закупке (в случае, если Федеральным законом предусмотрена документация о закупке); размещение в единой информационной системе и на электронной площадке информации и электронных документов, предусмотренных Федеральным законом, направление приглашений, выполнение иных функций, связанных с обеспечением проведения определения поставщика (подрядчика, исполнителя).	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: требованиями статьи 40 Федерального закона "О контрактной системе в сфере	Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика, в том числе для разработки документации о закупке (в случае, если Федеральным законом предусмотрена документация о закупке); размещение в единой информационной системе и на электронной площадке информации и электронных документов, предусмотренных Федеральным законом, направление приглашений, выполнение иных функций, связанных с обеспечением проведения определения поставщика (подрядчика, исполнителя).	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика, в том числе для разработки документации о закупке (в случае, если Федеральным законом предусмотрена документация о закупке); размещение в единой информационной системе и на электронной площадке информации и электронных документов, предусмотренных Федеральным законом, направление приглашений, выполнение иных функций, связанных с обеспечением проведения определения поставщика (подрядчика, исполнителя).	
			Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает требования статьи 40 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при выборе специализированной организации.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»;

		закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при выборе специализированной организации.	Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает требования статьи 40 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при выборе специализированной организации. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает требования статьи 40 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при выборе специализированной организации.	- деловая игра.
	ИПК-4.4 Согласует требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	Знать: требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.
		Уметь: согласовывать и публично размещать требования к отдельным видам товаров, работ, услуг при осуществлении закупок конкурентными	Пороговый уровень Базовый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает согласование и публичное размещение требований к отдельным видам товаров, работ, услуг при осуществлении закупок конкурентными способами и при осуществлении закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает согласование и публичное размещение требований к отдельным видам товаров, работ, услуг при осуществлении	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.

		способами и при осуществлении закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	Продвинутый уровень	закупок конкурентными способами и при осуществлении закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает согласование и публичное размещение требований к отдельным видам товаров, работ, услуг при осуществлении закупок конкурентными способами и при осуществлении закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	
		Владеть: общими правилами определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен товаров, работ, услуг), утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 года N 926.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает общие правила определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен товаров, работ, услуг), утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 года N 926. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает общие правила определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен товаров, работ, услуг), утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 года N 926. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает общие правила определения требований к закупаемым заказчиками отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе предельных цен товаров, работ, услуг), утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2015 года N 926.	Блок С -задания практико-ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
	ИПК-4.5 Составляет и публичное размещает отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих	Знать: правила публичного размещения отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила публичного размещения отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила публичного размещения отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила публичного размещения отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций.	Блок А -задания репродуктивного уровня; -тестовые задания; -вопросы для обсуждения.

	организаций				
		Уметь: формировать отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально- ориентированных некоммерческих организаций.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает формирование отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает формирование отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально- ориентированных некоммерческих организаций. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает формирование отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций.	Блок В -задания реконструктивного уровня; -ситуационные задачи; -тематика рефератов.
		Владеть: требованиями статьи 230 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при взаимодействии с субъектами малого предпринимательства и социально- ориентированными некоммерческими организациями.	Пороговый уровень Базовый уровень Продвинутый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает требования статьи 230 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при взаимодействии с субъектами малого предпринимательства и социально-ориентированными некоммерческими организациями. Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает требования статьи 230 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при взаимодействии с субъектами малого предпринимательства и социально- ориентированными некоммерческими организациями. Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает требования статьи 230 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция) при взаимодействии с субъектами малого предпринимательства и социально-ориентированными некоммерческими организациями.	Блок С -задания практико- ориентированного уровня; -задания «Кейс-стади»; - деловая игра.
ПК-4: Способен реализовывать логистически	ИПК-4.6 Обрабатывает, формирует и хранит данные	Знать: правила обработки, формирования и хранения данных	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает правила обработки, формирования и хранения данных	Блок А -задания репродуктивного уровня - Тестовые задания
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила обработки, формирования и хранения	

е процедуры (в том числе с использовани ем цифровых технологий)				данных	-Вопросы для обсуждения
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает правила обработки, формирования и хранения данных	Блок В -задания реконструктивного уровня - Задачи - Ситуационные задачи -Тематика рефератов
		Уметь: обобщать информацию, цены на товары, работы и услуги, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет обобщать информацию, цены на товары, работы и услуги, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы.	
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет обобщать информацию, цены на товары, работы и услуги, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы.	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет обобщать информацию, цены на товары, работы и услуги, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы.	
		Владеть: анализом информации о ценах на товары, работы и услуги; обработкой, формированием и хранением данных, информацией и документами, в том числе поставщика (подрядчика, исполнителя).	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет анализом информации о ценах на товары, работы и услуги; обработкой, формированием и хранением данных, информацией и документами, в том числе поставщика (подрядчика, исполнителя).	Блок С -задания практико- ориентированного уровня; - Задания «Кейс- стади»; - Деловая игра.
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет анализом информации о ценах на товары, работы и услуги; обработкой, формированием и хранением данных, информацией и документами, в том числе поставщика (подрядчика, исполнителя).	
			Продвинутый уровень	Обучающийся свободно владеет анализом информации о ценах на товары, работы и услуги; обработкой, формированием и хранением данных, информацией и документами, в том числе поставщика (подрядчика, исполнителя).	

РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

**Для проверки сформированности компетенции/части компетенции
ПК-3: Способен составлять планы и обосновывать логистические операции
(в том числе с использованием цифровых технологий)**

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Логистика – это наука о
 - a. Технологическом управлении
 - b. Тотальном контроле качества
 - c. Обслуживании клиентов
 - d. Логических решениях

2. В Древнем Риме логисты занимались
 - a. Логическими вычислениями
 - b. Планированием военных операций
 - c. Междугородними перевозками людей
 - d. Клеймением домашнего скота
 - e. Выращиванием зерновых культур

3. Основная задача логистики состоит в обеспечении
 - a. Качественной перевозке продукции
 - b. Оптимизации прибыли
 - c. Качественного обслуживания клиентов
 - d. Сохранности продукции на складе
 - e. Оптимизации издержек

4. Служба логистики подчиняется
 - a. Коммерческому директору
 - b. Директору по экономике
 - c. Финансовому директору
 - d. Исполнительному директору
 - e. Директору по маркетингу

5. Логистическое управление отличают
 - a. Низкий приоритет сбыта
 - b. Поощрение конкуренции среди поставщиков сырья
 - c. Восприятие запасов как пассивов
 - d. Большое количество поставщиков
 - e. Вопросы технологии продаж

6. Продуктовые атрибуты в логистике это

- a. Качество продукции
 - b. Состав продукции
 - c. Клиентура продукции
 - d. Компактность продукции
7. Эффективность логистики определяется
- a. Уровнем прибыли
 - b. Качеством продукции
 - c. Производственными издержками
 - d. Производительностью труда
8. Дискретные потоки
- a. Непрерывные потоки
 - b. Образуются объектами, перемещаемыми с интервалами
 - c. Циркулируют внутри системы
 - d. Потоки с определенностью параметров
 - e. Равномерные потоки
9. Параметры, характеризующие потоки
- a. Траектория потока
 - b. Назначение потока
 - c. Место возникновения
 - d. Потребители потока
10. Основная задача логистики состоит в обеспечении
- a. Качественной перевозке продукции
 - b. Продажи продукции
 - c. Эффективности управления персоналом
 - d. Сохранности продукции на складе
 - e. Оптимизации издержек

Тестовые задания типа Б.

1. Одной из проблем на пути внедрения поставок по системе "Точно в срок" являются высокие требования потребителя к качеству продукции, что приводит к увеличению затрат поставщика. Наиболее эффективным способом решения этой проблемы является:
- а) поиск близко расположенных поставщиков
 - б) централизованная доставка силами и средствами поставщика
 - в) организация безбумажного информационного обмена
 - г) тесная взаимосвязь персонала, ответственного за качество у продавца и у потребителя
 - д) обеспечение возможности частых поставок малыми партиями
2. Увеличение количества складов в системе сбыта компании при сохранении величины общей складской площади (разукрупнение складской системы)
- а) увеличение общих затрат на эксплуатацию складов в системе сбыта

- б) снижение общих затрат на эксплуатацию складов в системе сбыта
- в) никак не отражается на размере общих затрат на эксплуатацию складов в системе сбыта

3. Последовательность этапов формирования системы логистического сервиса на фирме:

- А: ранжирование услуг, входящих в составленные перечни
- Б: определение стандартов для значимых услуг в разрезе отдельных сегментов рынка
- В: определение перечня наиболее значимых для покупателей услуг в разрезе каждого сегмента
- Г: установление обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг потребностям покупателей
- Д: оценка оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании
- Е: сегментация рынка потребителей услуг

4. В каналах распределения от чужого имени и за чужой счет могут вести операции

- а) дилеры
- б) агенты
- в) дистрибьюторы
- г) комиссионеры

5. Привлечение логистического посредника целесообразно в случае, если имеет место следующее соотношение:

- а) стоимость услуг посредника 100 тыс. руб.; выполнение тех же работ своими силами — 80 тыс. руб.
- б) стоимость услуг посредника 100 тыс. руб.; выполнение тех же работ своими силами — 100 тыс. руб.
- в) стоимость услуг посредника 100 тыс. руб.; выполнение тех же работ своими силами — 120 тыс. руб.

6. Сопоставьте цели логистической стратегии и средства их достижения.

Цели:

- А: Улучшение логистического сервиса
- Б: Минимизация инвестиций в логистическую систему
- В: Уменьшение затрат

Средства достижения целей:

- Г: Выбор оптимальных способов транспортировки
- Д: Увеличение страховых запасов на складах поставщика
- Е: Использование складов общего пользования

Тесты типа В. Выберите несколько ответов:

Вопрос 1. Какие ситуации и положения относятся к производственной логистике?

Вопрос 2. Какие ситуации и положения относятся к транспортной логистике?

Вопрос 3. Какие ситуации и положения относятся к логистике склада?

Вопрос 4. Какие ситуации и положения относятся к распределительной логистике?

Варианты ответов на вопросы 1, 2, 3, 4

1. Грузы на большие расстояния дешевле всего перевозить речным транспортом.

2. В тянущей системе управления материальными потоками на производстве материальные запасы в 6-7 раз меньше, чем в толкающей.

3. Автомобильный транспорт способен доставить груз в любую точку региона.

4. Трубопроводный транспорт является наиболее надежным из всех видов транспорта.

5. Рациональное размещение распределительных центров в районе минимизирует сумму складских и транспортных затрат.

6. Удельные издержки на хранение товаров тем ниже, чем быстрее оборачиваются запасы.

7. Торгово-посредническая фирма производит 40%-ную наценку на стоимость товаров.

8. Торговая фирма считает экономически целесообразным арендовать, а не строить склад.

9. Транспортные расходы в значительной мере зависят от массы груза и расстояния перевозки.

10. Фирма сознательно использует производственные мощности в среднем только на 70%.

11. Самыми дорогостоящими являются перевозки воздушным транспортом.

12. Численность постоянных рабочих фирмы — 200 чел.; временных работников — 500 чел.

13. Оптовая продовольственная база обслуживает все магазины района.

14. Унифицированная и стандартизованная тара позволяет рациональнее использовать объем склада.

15. Фирма перешла к выпуску только той продукции, на которую имеются заказы.

A2. Вопросы для обсуждения

1. Место логистики сбыта и распределения в интегрированной логистической системе.

2. Ее задачи, цели, принципы функционирования.

3. Распределение и сбыт товара в функциональном цикле логистики.

4. Роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы.

5. Участники продвижения товаров в логистической системе распределения, их роль и задачи.
6. Основные функции и задачи логистики сбыта и распределения, ее место в логистической системе.
7. Основные функции логистики сбыта и распределения.
8. Области взаимодействия логистики и маркетинга при реализации задач логистики сбыта и распределения.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

Типовые задачи

Задача 1. Рассчитайте длительность операции штифтования, если нормативная трудоемкость штифтования составляет 30 ч, длительность рабочей смены 8 часов, коэффициент выполнения норм 0,95, на операции штифтования занято двое рабочих.

Задача 2. Рассчитайте длительность операции клепки, если нормативная трудоемкость клепки составляет 80 ч, длительность рабочей смены 8 ч, коэффициент выполнения норм 0,95, на операции клепки занято трое рабочих.

В2. Ситуационные задачи

Ситуационная задача 1

Ознакомьтесь с участниками логистической деятельности и ответьте на вопросы.

Участники

ЗАО «Гончар». Фабрика расположена на небольшом расстоянии к югу от Садового кольца г. Москвы. Производит керамическую продукцию, в основном облицовочную керамическую плитку, что составляет более 85%. Кроме того, на фабрике производятся декоративные керамические изделия: вазы, кашпо и т. п.

СП «Велор». Является поставщиком материалов для производства керамической плитки на ЗАО «Гончар». Расположена в г. Орле (около 350 км от Москвы).

Компания «Керима». Является основным дистрибьютором керамической продукции, производимой ЗАО «Гончар» (70% реализации от всего объема выпуска).

Сеть магазинов розничной торговли «Росстройматериалы» г. Москвы. Осуществляют реализацию отечественных строительных материалов (в том числе керамической плитки) по всей территории Москвы. Основными поставщиками стройматериалов в магазины являются либо оптовики данной отрасли (в их числе компания «Керама»), либо непосредственно производственные структуры со своих складов готовой продукции (ЗАО «Гончар»).

Транспортная компания «Альтернатива». Предоставляет транспорт для перевозки грузов. В автопарке компании имеются машины разных

категорий, однако основная специализация — перевозка грузов средней тяжести (до 1,5 т).

Розничный потребитель керамической облицовочной плитки. Осуществляет единовременную покупку облицовочной плитки для личных нужд.

Вопросы

1. Какими вы видите границы логистической системы ЗАО «Гончар» (далее — «Гончар»)? Какую парадигму логистики, на ваш взгляд, целесообразнее всего в условиях современного развития гончарного производства положить в основу проектирования и управления обозначенной вами логистической системы?

2. Какие цели логистической системы «Гончара» в условиях сложившихся на рынке строительных материалов, по вашему мнению, являются первостепенными?

3. Решение, каких задач логистики (глобальных и локальных) предположительно можно организовать внутри логистической системы «Гончара»?

4. Какие, с вашей точки зрения, МП наиболее важны для логистической системы «Гончара»? Сгруппируйте их согласно известным вам классификационным признакам.

5. Какие основные функции логистической системы «Гончара» можно выделить? Приведите пример логистической операции, осуществляемой внутри каждой из выделенных функций.

6. Какие звенья внутри логистической системы «Гончара» можно выделить?

7. Как, на ваш взгляд, можно построить цепочку управления МП логистической системы «Гончара»? Приведите пример одного - двух вариантов, используя как внутренние, так и внешние относительно системы элементы (поставщиков, посредников, потребителей).

8. Представьте, что вы являетесь штатным логистом «Гончара». Производственному предприятию необходимо внедрение срочных мер по реструктуризации сбытового процесса.

Подумайте и определите, какие возможные пути решения этого вопроса в условиях, обозначенных выше, вы можете предложить.

Предположительные варианты могут заключаться в следующем:

- расширение дистрибьюторской сети;
- реорганизация отдела сбыта с целью создания двух направлений сбытовой деятельности: оптовой и розничной;
- организация внешнего распределительного склада и т. п.

. При этом на внедрение предложенных вами мер предприятие не имеет необходимого количества собственных средств. Возможно привлечение инвестора (скорее всего, одного из логистических посредников, обозначенных выше).

Подумайте и определите основополагающие моменты бизнес-плана, характеризующего целесообразность внедрения вашего проекта с точки зрения, логистики. Обоснуйте свое решение.

Ситуационная задача 2

Вице-президент по логистике компании «Но-Телл Компьютер партс», крупнейшего производителя частей для микрокомпьютеров, делал презентацию в Нью-Йорке для группы потенциальных инвесторов. Его попросили описать свою компанию в целом, а также роль департамента логистики в реализации конкурентных преимуществ компании на рынке.

Производя части микрокомпьютеров, отметил вице-президент, компания действует в рамках растущего сегмента рынка производства компьютеров. Потребителями продукции компании являются компании, производящие компьютеры. Основанная в 1966 году, компания в настоящее время имеет 25 тыс. служащих и ежегодно реализует продукцию на сумму 5 млрд. долларов. «Но-Телл» продает микропроцессоры, контроллеры, память и платы. Цель компании - стать лучше и дешевле, чем конкуренты.

Компания осуществляет закупки полуфабрикатов и продажу своей продукции по всему земному шару. Чтобы выделиться среди конкурентов, компания собирается осуществлять поставки по принципу срочного исполнения любого заказа, дешевой и сохранной доставки товаров клиентуре.

Вице-президент подчеркнул, что компания собирается перейти на метод доставки, организуемый по установленным логистическим системам. Подобное сообщение вызвало большой интерес у потенциальных инвесторов.

Задание: представьте себя на месте вице-президента и объясните работу логистической системы, которую организовала компания на основании отношений партнерства с компаниями-посредниками («отношения по цепочке поставки»).

Блок С. Задания практикоориентированного уровня («владеть»)

С1. Кейсы

КЕЙС №1. «Роль и место логистики в среде бизнеса»

Президент американской компании «Маклин Инк.» выдвинул идею того, что логистические операции, организуемые и осуществляемые Департаментом логистики, должны быть включены в список приоритетных и носящих стратегический характер для развития компании. Доклад о стратегических целях компании в области логистики был поручен начальнику Департамента.

Одновременно, сам президент выдвинул следующие приоритетные направления деятельности компании в целом:

- усилить роль маркетинга и укрепить конкурентные преимущества компании;
- усилить специализацию направлений деятельности, однако сохранить при этом общий корпоративный стиль работы.

Департамент стратегического планирования также выдвинул свои предложения по совершенствованию работы компании. В частности, им было предложено:

- установить финансовую независимость для всех 17 подразделений компании;
- провести децентрализацию маркетинговых операций между подразделениями;
- создать должность вице-президента по логистике.

Компания «Маклин» производит высокотехнологическое оборудование от полупроводников до силовых установок. Причем, оборудование производится серийно и по специальным заказам. Компания обладает 20 заводами по всему земному шару и использует 40 собственных и арендованных складов.

Начальник Департамента логистики должен выступить с докладом и объяснить, как он видит связь между своим отделом и другими подразделениями: маркетинга, производственным, финансовым.

Он также должен объяснить, как логистика вносит свой вклад в добавленную стоимость продукта, создаваемой компанией.

Задание: представьте проект основных тезисов доклада начальника Департамента логистики

С2. Деловая игра

Деловая игра "Сбыт"

Сценарий деловой игры "Сбыт"

Цели игры: моделирование практической ситуации сбыта продукции в условиях малоизученного (нового) рынка и оценка действий команд в этой ситуации по объективным финансовым критериям.

Задачи игры:

складывание сложной рыночной ситуации, в которой сбыт товара происходит в результате нескольких последовательных сделок;

моделирование рынка и маркетинговых представлений о нем;

включение в игровую ситуацию необходимости маркетингового исследования и проектирование стратегии продаж;

втягивание в игру работы по оформлению финансовых документов, максимально приближенной к современным российским требованиям;

оценка эффективности действий команд в плане игровой ситуации и проверка умения оформлять финансовые документы.

Игровая модель

В состав игровой модели модели входят:

Производство товара, несложное в плане обсчета рентабельности. В качестве товара берется минеральная вода, поскольку для ее производства необходимо учитывать только три вида сырья (пластиковые бутылки, газ и собственно минеральная вода).

Информация о рынке по большому региону, дающая представление о спросе на различные виды минеральной воды.

Информация о конкретном рынке, на котором будет происходить продажа, уточняющая характеристики местного спроса и предложения.

Покупатели, представляющие пять различных типов спроса (частная коммерческая здравница, государственный курорт, муниципальная розничная торговля, сеть минимаркетов в городе и сеть киосков в пригородной зоне). Отыгрываются мастерскими персонажами.

Оптовый покупатель нефасованой минеральной воды, осуществляющий также бартерные сделки с крупнооптовыми покупателями. Отыгрывается мастерским персонажем.

Продавцы товара – игроки.

В процессе игры происходит заключение и оформление торговых сделок согласно современному российскому законодательству. Часть игровой информации игроки получают до игры (см. “Подготовка к игре”), основные же контуры ситуации они могут понять только в процессе игры (см. “Ситуация на начало игры” и “Ход игры”).

Примечание: экспертная комиссия, оценивающая результаты групп по документам, составленным игроками, не принимает участия в игре. Состав экспертной комиссии утверждается организаторами конкурса “Молодежь и предпринимательство-2000”, организаторы игры в экспертную комиссию не входят.

Подготовка к игре

Поскольку длительность игры не должна превышать 4-х часов (учитывая возрастные особенности участников – школьников старших классов), основная часть продолжительной и трудоемкой работы выносится в доигровой такт. За три недели до игры участники получают:

Прайс-лист на оборудование с указанием мощности и оценки себестоимости продукции(приложение 1).

Прайс-лист оптовой продажи сырья – минеральной воды, углекислого газа и тары (приложение 2).

Результаты маркетингового исследования потребления минеральной воды разных сортов в регионе, к которому принадлежит город – место действия (приложение 3).

Описание игровой ситуации в городе Энске (см. “Ситуация на начало игры” и приложение 4).

Затем в течение двух недель участники игры могут подготовить и задать организаторам до пяти вопросов, касающихся конкретного рынка (по сюжету игры это означает, что по заказу игроков проводится исследование рынка в форме фокус-группы; разумеется, это требует оплаты услуг фирмы, проводящей опрос). В это же время игроки производят закупку оборудованием и сырьем и готовят финансовые документы как по этой закупке, так и по производству продукции. Игроки вправе не покупать, а

арендовать оборудование, кроме того, они могут брать кредит в игровом банке, представленном мастерским персонажем.

За неделю до игры игроки обязаны сдать всю подготовленную ими финансовую отчетность (см. приложение 5). Задержка отчетов карается штрафами, т.е. финансовое положение задержавшихся игроков ухудшается.

Игроки могут (если догадаются) предоставить данные по рекламной кампании своего продукта, что учитывается игротехнической группой и, скорее всего, улучшит положение команды.

В течение последней недели до игры продятся консультации для игроков по вопросам компьютерного обеспечения игры, ознакомление участников игры с шаблонами игровых документов.

Ситуация на начало игры

Действие игры происходит в Энске, вымышленном городе, напоминающем по основным характеристикам Плес (население порядка 100 тыс.чел., крупные промышленные предприятия отсутствуют, есть небольшие предприятия легкой и пищевой промышленности, экология не нарушена – очень чистые воздух и вода; город расположен в живописном месте на берегу большой реки, в нем сохранились уникальные архитектурные памятники, в городе проживали известные писатели и художники, есть несколько интересных музеев).

Последние несколько лет руководство города совместно с коммерческими фирмами и зарубежными организациями предпринимали усилия для развития в Энске курортного бизнеса, руководствуясь концепцией здорового отдыха в родном климатическом поясе. Эта работа уже приносит первые плоды, и в нынешнем сезоне планируется резкий всплеск популярности Энского курорта. Местные здравницы (государственная и коммерческая) уже приобрели известность и имеют прекрасные отзывы специалистов.

В прошлом сезоне выяснилось, что во время курортного сезона в городе существует дефицит минеральной воды, поэтому образовалось 10 небольших фирм, занимающихся расфасовкой и продажей этого продукта. Эти фирмы и предлагается отыграть участникам конкурса.

Основными крупными покупателями являются:

1) Частная коммерческая здравница.

СП “Медицинский концерн Vita Longa”, занимающийся услугами в сфере санаторно-курортного бизнеса, три года назад открыл на базе

санатория “Росинка” частный курорт. Курорт занимается профилактикой и лечением кардиологических, гастрорэнтерологических и неврологических болезней и призван конкурировать по цене и качеству с курортами Карловых Вар, Сочи и Крыма.

Курорт призван удовлетворять запросы солидных обеспеченных клиентов в профилактике заболеваний и поправке здоровья.

2) Государственный курорт.

Санаторий “Целебный источник” расположен на природном источнике минеральной кальциево-магниево-натриевой воды, благотворно воздействующей на желудочно-кишечную, вегетативную и нервную системы. Санаторий широко использует в лечебно-профилактических процедурах негазированной минеральную воду.

В рамках государственных программ по адресной социальной защите и работ в рамках зарубежных социальных грантов, в санаторий направляются на лечение представители малоимущих и других социально незащищенных слоев общества.

В целом по санаторно-профилакторным государственным учреждениям региона санаторий “Целебный источник” предлагает наиболее дешевые и качественные услуги.

3) Предприятие муниципальной розничной торговли.

Муниципальное предприятие “Горпищеторг” занимается розничной торговлей продуктами питания через сеть магазинов по всему городу. Ассортимент магазинов “Горпищеторга” призван удовлетворить потребности всех жителей и гостей города – хлебо-булочные, молочные и кондитерские изделия, мясо- и рыбопродукты, крупы, мучные и макаронные изделия, сигареты, алкогольные и прохладительные напитки.

4) Предприятие-владелец сети мини-маркетов.

ООО “Равенсдейл” занимается розничной торговлей продуктами питания через сеть круглосуточных мини-маркетов в центральных районах города.

Ассортимент товаров мини-маркетов включает в себя хлебо-булочные и кондитерские изделия, консервы, алкогольные и прохладительные напитки.

В центре города проживает значительная часть предпринимателей, а также некоторая часть служащих и небольшая – рабочих.

5) Предприятие, осуществляющее торговлю через киоски на окраинах города и в пригородной зоне. ООО “Рашида” занимается розничной торговлей на окраинах города и в пригородной зоне через сеть киосков. Ассортимент включает в себя консервы, кондитерскую продукцию длительного хранения (шоколад, печенье), сигареты, слабоалкогольные и прохладительные напитки.

На окраинах города и в пригороде проживает значительная часть рабочих и некоторая часть служащих. Также в пригороде расположены две небольшие базы отдыха.

На начало игры объявляется мероприятие местной Торговой палаты – оптовая ярмарка, специализированная на минеральной воде. Открытие торгов – старт игры.

Ход игры

После доигровой установки, на которой руководитель игры публикует правила игры и знакомит игроков с устройством игрового плацдарма (представляет мастерских персонажей и экспертную комиссию, поясняет функции и полномочия членов игротехнической группы), происходит открытие торгов. Игроки приглашаются в помещение, где размещены стенды покупателей, на которых указаны виды и объемы продуктов, необходимых покупателям. Продавцы, ознакомившись со структурой спроса, принимают решения о своей стратегии продаж и начинают переговоры с покупателями. По окончании каждого такта переговоров (который, разумеется, по времени индивидуален для каждой команды), игроки заключают сделку и тут же оформляют все необходимые бумаги на компьютере и предоставляются их для проверки экспертной комиссии (см. приложение 6). На дальнейший ход игры это уже не оказывает действия, а учитывается в оценке группы, которая оглашается после игры.

Руководство игры оставляет за собой право изменять структуру рынка в зависимости от хода игры, например, увеличивать или уменьшать спрос (пересылать покупателям директивы от их начальства).

По окончании игры (через 3-4 часа после начала) происходит обсуждение игры с игроками. Через сутки после окончания игры игроки предоставляют на рассмотрение экспертной комиссии бухгалтерский баланс и главную книгу своих предприятий (см. приложение 7), экспертная комиссия подводит итоги конкурсной игры. Окончательные итоги объявляются по решению организаторов конкурса “Молодежь и предпринимательство-2000”.

Обсуждение игры

На обсуждении игры игрокам предлагается предъявить свои результаты продаж и пояснить, каким образом достигались эти результаты (какие были выбраны торговые партнеры и почему, как и по каким причинам изменялись цены и т.д.). Руководство игры и экспертная комиссия по мере необходимости комментируют выступления игроков, потом представляют свое видение происходившего на игре. Обсуждение ни в коем случае не носит оценочный характер, результаты обсуждаются в образовательном, а не в соревновательном плане.

Техническое обеспечение игры
Для проведения игры необходимо:

Помещение для торгов (желательно, актовый зал).

Помещение для экспертной комиссии.

Компьютерный зал на десять компьютеров.

Принтер.

Бумага для принтера (1 пачка).

10 листов ватмана (для объявлений).

Маркеры.

В организации игры заложены следующие функциональные места:

Руководитель игры.

Консультант по компьютерам.

Мастерские персонажи:

Покупатели (5 чел.).

Оптовый продавец (1 чел.).

Специалист по маркетинговым исследованиям (1 чел., работает в период подготовки к игре).

Блок Д. Типовые задания для использования в рамках промежуточной аттестации

1. Место логистики сбыта и распределения в интегрированной логистической системе.
2. Ее задачи, цели, принципы функционирования.
3. Распределение и сбыт товара в функциональном цикле логистики.
4. Роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы.
5. Участники продвижения товаров в логистической системе распределения, их роль и задачи.
6. Основные функции и задачи логистики сбыта и распределения, ее место в логистической системе.
7. Основные функции логистики сбыта и распределения.
8. Области взаимодействия логистики и маркетинга при реализации задач логистики сбыта и распределения.
9. Логистические посредники.

10. Роль и место посредников в логистической системе.
11. Основные функции и задачи, реализуемые логистическими посредниками, их виды деятельности и особенности функционирования.
12. Организация интегрированного взаимодействия посредников в логистике распределения.
13. Кооперация логистических посредников в цепи поставок.
14. Логистическая сеть распределения.
15. Процедура построения сети распределения.
16. Структура сети распределения.
17. Зависимость структуры сети распределения от стратегии фирмы, ее специализации и ситуации на рынке.

Для проверки сформированности компетенции/части компетенции

ПК-4 - Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Служба логистики мебельной фабрики, используя методы математического моделирования, разработала схемы загрузки готовых изделий в автомобильный транспорт, позволяющие максимально использовать грузместимость машин. Данная ситуация является проявлением принципа.....логистики.

- а) системности
- б) научности
- в) конструктивности
- г) конкретности
- д) комплексности
- е) надежности
- ж) вариантности

2. Возможность гибкого реагирования фирмы на колебания спроса и другие возмущающие воздействия внешней среды является проявлением принципа..... логистики.

- а) системности
- б) научности
- в) конструктивности
- г) конкретности
- д) комплексности
- е) надежности
- ж) вариантности

3. Методами математического программирования оптимизировано использование транспортных ресурсов компании, что является проявлением принципа..... логистики.

- а) системности
- б) научности
- в) конструктивности
- г) конкретности
- д) комплексности
- е) надежности
- ж) вариантности

4. Последовательность этапов проведения анализа ABC:

А: Выделение признака, на основе которого будет осуществлена классификация объектов управления

Б: Формулирование цели анализа

В: Построение кривой ABC

Г: Разделение совокупности объектов управления на три группы: группа А, группа В и группа С

Д: Определение объектов управления, анализируемых методом ABC

Е: Оценка объектов управления по выделенному классификационному признаку

Ж: Группировка объектов управления в порядке убывания значения признака

5. Категорирование ассортимента товара компании на группы X, Y и Z производится на основании признака:

- а) доля оборота по артикулу в общем обороте компании
- б) доля заявок на артикул в общем количестве заявок за период
- в) коэффициент вариации месячного спроса на артикул
- г) доля прибыли по артикулу в общей прибыли компании

6. Последовательность этапов проведения анализа XYZ:

а) Построение кривой XYZ

б) Разделение совокупности объектов управления на три группы: группа X, группа Y и группа Z

в) Группировка объектов управления в порядке возрастания коэффициента вариации

г) Определение коэффициентов вариации по отдельным позициям ассортимента

7. Результатом проведения анализа ABC является вывод о том, что

- а) каждый квадратный метр площади склада дает грузооборот до 20 т/год
- б) автомобиль грузоподъемностью 5 т расходует на 100 км 15 л горючего
- в) себестоимость доставки 10 т груза на расстояние 50 км составляет 180 руб.

- г) грузооборот склада площадью 5000 м² составляет 25000 т/год
- д) товары стандартного и повышенного спроса следует отгружать клиентам со склада посредника

8.С помощью анализа ABC исследуемый ассортимент чаще всего разделяется на три группы в следующем соотношении:

- а) 33,3% (группа А), 33,3% (группа В) и 33,3% (группа С)
- б) 20% (группа А), 30% (группа В) и 50% (группа С)
- в) 10% (группа А), 30% (группа В) и 60% (группа С)
- г) 5% (группа А), 25% (группа В) и 70% (группа С)

9.Группа А, выделенная из общего ассортимента с помощью анализа ABC, чаще всего включает в себя:

- а) 50% позиций, на долю которых приходится 50% оборота
- б) 40% позиций, на долю которых приходится 60% оборота
- в) 20 % позиций, на долю которых приходится 80% оборота
- г) 10% позиций, на долю которых приходится 90% оборота

10.Группа С, выделенная из общего ассортимента с помощью анализа ABC, чаще всего включает в себя:

- а) 50% позиций, на долю которых приходится 5% оборота
- б) 40% позиций, на долю которых приходится 60% оборота
- в) 30% позиций, на долю которых приходится 70% оборота
- г) 20 % позиций, на долю которых приходится 80% оборота

Тесты типа В.

Вопрос 1. Какие ситуации и числовые данные увязываются с анализом методом ABC?

Вопрос 2. Какие числовые данные можно использовать при определении расходов на тонно-километр?

Вопрос 3. Какие числовые данные характеризуют загрузку складов?

Варианты ответов на вопросы 1, 2, 3

1. Максимальный материальный запас на продовольственном складе площадью 3000 м² равен 5400 т.

2. На склад, где хранятся товары 540 номенклатурных позиций, за год поступило 76 500 заявок.

3. Каждый квадратный метр площади склада дает грузооборот до 20 т в год.

4. Автомобиль грузоподъемностью 5 т расходует на 100 км 15 л горючего.

5. На продовольственном складе может храниться немногим менее 2 т товаров на 1 м².

6. Себестоимость доставки 10 т груза на расстояние 50 км составляет 180 руб.
7. Через склад площадью 5000 м² проходит грузооборот 25 000 т/год.
8. Запчасти стандартного и повышенного спроса отгружает клиентам склад посредника.
9. Грузооборот 20000 т/км равен производству массы груза 500 т на среднюю дальность перевозки 40 км.
10. Общие расходы фирмы составили 12 000 руб./год, в том числе 9000 руб./год на логистику.
11. Грузооборот склада в самый напряженный месяц больше среднего грузооборота на 90%.
12. Склад в среднем за год получает 287 заявок на одну позицию номенклатуры товаров.
13. Размер платы за пользование грузовым автомобилем зависит от расстояния перевозки, массы и класса перевозимого груза.
14. Склад получает вдвое больше заявок на стулья, чем в среднем на одну ассортиментную позицию.
15. Запчасти редкого спроса фирма отгружает потребителям, минуя склады посредников.

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

Типовые задачи

Задача 3. Рассчитайте длительность операции привинчивания, если нормативная трудоемкость привинчивания составляет 100 ч, длительность рабочей смены 8 ч, коэффициент выполнения норм 0,95, на операции привинчивания занято четверо рабочих.

Задача 4. Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно:

- годовые эксплуатационные затраты — 1) 7040 долл. США/год, 2) 3420 долл. США/год;
- годовые транспортные затраты — 1) 4480 долл. США/год, 2) 5520 долл. США/год;
- капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 32 534 долл. США, 2) 42 810 долл. США;
- срок окупаемости системы — 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

КЕЙС №2 «Организация логистической деятельности в компании»

Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются

стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия. «Саванна» не только производит указанную продукцию, но и осуществляет по необходимости ее сборку по заказам клиентуры.

Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структуру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания.

Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам». Он занимался поставками готовой продукции получателям и, кроме того, в сферу его деятельности входило руководство работой грузового терминала на заводе компании. Менеджер подчинялся директору по производству, а тот в свою очередь - исполнительному директору.

Когда вновь назначенный вице-президент вступил в должность, с ним провел беседу президент компании и сказал, что считает логистику одним из основных приоритетов в работе. Он также подчеркнул, что ждет результата, во-первых, в улучшении обслуживания клиентуры и, во-вторых, в снижении издержек по логистическим операциям.

Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций. Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям, связанным с хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании. Исполнительный директор компании пообещал вице-президенту всемерную поддержку в вопросах совершенствования логистических операций. Он верит, что вновь назначенный вице-президент справится с задачами, поставленными перед ним президентом компании.

Задания: Как вы определите существующее положение с обеспечением логистических операций на предприятии; на какой стадии эволюции находится отдел по логистике в компании?

1. Какие усилия должен предпринять вице-президент по логистике для достижения целей, поставленных перед ним президентом компании?
2. Какие показатели вы бы избрали для оценки работы отдела по логистике компании?

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

1. Оптовые предприятия: их функции, задачи и классификация в логистике распределения.
2. Современный рынок услуг оптовых предприятий и перспективы их развития. Основные направления развития оптовых компаний при выживании на современном рынке.

3. Розничная сеть, основные функции и место в логистической системе.
4. Розничная сеть как конечный потребитель логистической системы распределения.
5. Типизация предприятий розничной сети.
6. Характеристика различных форматов магазинов. Основные формы продаж.
7. Создание ценности товаров и услуг для розничной сети.
8. Актуальность проблемы реверсивной логистики.
9. Основные причины возвратных потоков.
10. Возврат дефектной продукции (товаров): организация возврата от потребителя, размещение возвратной продукции на складах, операции с возвратной продукцией.
11. Тара и упаковка. Классификация тары. Возвратная тара, условия возврата.
12. Политика возврата тары. Возврат тары как резерв получения прибыли. Операции логистики возвратных потоков тары.

Перечень экзаменационных вопросов

1. Место логистики сбыта и распределения в интегрированной логистической системе.
2. Ее задачи, цели, принципы функционирования.
3. Распределение и сбыт товара в функциональном цикле логистики.
4. Роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы.
5. Участники продвижения товаров в логистической системе распределения, их роль и задачи.
6. Основные функции и задачи логистики сбыта и распределения, ее место в логистической системе.
7. Основные функции логистики сбыта и распределения.
8. Области взаимодействия логистики и маркетинга при реализации задач логистики сбыта и распределения.
9. Логистические посредники.
10. Роль и место посредников в логистической системе.
11. Основные функции и задачи, реализуемые логистическими посредниками, их виды деятельности и особенности функционирования.
12. Организация интегрированного взаимодействия посредников в логистике распределения.
13. Кооперация логистических посредников в цепи поставок.
14. Логистическая сеть распределения.
15. Процедура построения сети распределения.
16. Структура сети распределения.
17. Зависимость структуры сети распределения от стратегии фирмы, ее специализации и ситуации на рынке.
18. Оптовые предприятия: их функции, задачи и классификация в логистике распределения.

19. Современный рынок услуг оптовых предприятий и перспективы их развития.
20. Основные направления развития оптовых компаний при выживании на современном рынке.
21. Розничная сеть, основные функции и место в логистической системе.
22. Розничная сеть как конечный потребитель логистической системы распределения.
23. Типизация предприятий розничной сети.
24. Характеристика различных форматов магазинов. Основные формы продаж.
25. Создание ценности товаров и услуг для розничной сети.
26. Актуальность проблемы реверсивной логистики.
27. Основные причины возвратных потоков.
28. Возврат дефектной продукции (товаров): организация возврата от потребителя, размещение возвратной продукции на складах, операции с возвратной продукцией.
29. Тара и упаковка. Классификация тары. Возвратная тара, условия возврата.
30. Политика возврата тары. Возврат тары как резерв получения прибыли.
31. Операции логистики возвратных потоков тары.

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенций, обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы, осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

- первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенций в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;
- вторая составляющая – оценка сформированности компетенций, обучающихся на зачете (максимум – 20 баллов).

Для студентов заочной формы обучения применяются бинарная шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Уровни освоения компетенций	Продвинутый уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Допороговый уровень
100-балльная шкала	$85 \text{ и } \geq$	70-84	51-69	0-50
бинарная шкала	<i>Зачтено</i>			<i>Не зачтено</i>

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

<i>Показатели оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение ситуационных задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Проведение деловой игры	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Выполнение и публичная защита реферата	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закреплённом рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех

			заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Экзамен	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»

Оценивание выполнения тестовых заданий

<i>4-балльная шкала</i>	<i>Показатели</i>	<i>Критерии</i>
Отлично	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
Хорошо	4. Самостоятельность тестирования.	Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
Удовлетворительно		Выполнено 50 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.

Неудовлетворительно		Выполнено 20 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).
---------------------	--	--

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-8	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
9-12	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
13-15	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
15-20	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Тестовые задания. Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных.

Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования; и т.д.	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.
6-7	«хорошо»		Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
3-5	«удовлетворительно»		Выполнено 51 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-2	«неудовлетворительно»		Выполнено менее 50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах,

Задания «кейс-стади». Кейс-задача по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.
7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

Ситуационные задачи. Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Задачи. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Шкала оценивания:

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводиться 10 минут.

Деловые игры. Деловая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия участников, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

- 1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;
- 2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- 3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевую игру отводиться 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
25-30	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
22-25	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
15-21	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
Менее 15	«неудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Реферат – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемого вопроса, приводит различные точки зрения, а также собственное понимание проблемы.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на занятиях, а также может быть использовано индивидуальное собеседование преподавателя со обучающимся по пропущенной теме.

При оценивании учитывается:

Подготовка реферативного сообщения

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии

его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в

постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (междисциплинарных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста.

Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Шкала оценивания

«Отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена рассматриваемая проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

«Хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

«Удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

«Неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме – экзамена.

Экзамен письменный. Продолжительность 60 минут. Рекомендуется распределять время таким образом: 15 мин – задача (кейс) и по 15 мин на три теоретических вопроса. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Экзамен позволяет проверить способность экзаменуемого в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования по билету.