

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сыров Игорь Анатольевич
Должность: Директор
Дата подписания: 28.08.2025 16:21:26
Уникальный программный ключ:
b683afe664d7e9f64175886cf9626a196149ad36

СТЕРЛИТАМАКСКИЙ ФИЛИАЛ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ»

Факультет Экономический филиала в г. Стерлитамак
Кафедра Кафедра экономической безопасности, бухгалтерского учета и финансов

Оценочные материалы по дисциплине (модулю)

дисциплина Логистика сетевой торговли

Блок Б1, часть, формируемая участниками образовательных отношений,
Б1.В.ДВ.01.01

цикл дисциплины и его часть (обязательная часть или часть, формируемая участниками образовательных отношений)

Направление

43.03.01

Сервис

код

наименование направления

Программа

Логистика в бизнесе

Форма обучения

Очно-заочная

Для поступивших на обучение в
2025 г.

Разработчик (составитель)

к.э.н., доцент

Асфандиярова Р. А.

ученая степень, должность, ФИО

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)	3
2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)	7
3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания	10

1. Перечень компетенций, индикаторов достижения компетенций и описание показателей и критериев оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)

Формируемая компетенция (с указанием кода)	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Показатели и критерии оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю)				Вид оценочного средства
1	2	3	4				5
			неуд.	удовл.	хорошо	отлично	
ПК-3. Способен осуществлять управление договорной и рекламационной работой в части организации и документирования процессов постпродажного обслуживания и сервиса	ПК-3.1. Осуществляет выполнение расчетов и подготовка технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию с учетом постпродажного обслуживания и сервиса, включая стадии модернизации утилизации	Обучающийся должен: знать способы подготовки технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию с учетом постпродажного обслуживания и сервиса, включая стадии модернизации утилизации	Отсутствуют знания, умения, владения	Знает методику выполнения расчетов и технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию	Знает методику выполнения расчетов и технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию. Умеет осуществлять выполнение расчетов и подготовку технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию.	Знает методику выполнения расчетов и технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию. Умеет осуществлять выполнение расчетов и подготовку технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию.	устный опрос

						Владеет навыками выполнение расчетов и подготовки технико-экономических обоснований для формирования цен на продукцию с учетом постпродажного обслуживания и сервиса, включая стадии модернизации утилизации	
ПК-3.2. Осуществляет организацию надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажному у обслуживанию	Обучающийся должен: Уметь осуществлять организацию надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажному у	Отсутствуют знания, умения и навыки	Знает способы надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажному у обслуживанию и сервису.	Знает способы надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажному у обслуживанию и сервису. Умеет	Знает способы надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажному у обслуживанию и сервису. Умеет	тестирование	

	и сервису)	обслуживанию и сервису)			оформлять документации.	оформлять документации. Владеет навыками надлежащего оформления документации (акты, сведения, справки) об объемах и сроках работ по постпродажном у обслуживанию и сервису)	
	ПК-3.3. Осуществляет организацию учета дефектов продукции, анализ причин их возникновения, направление образцов продукции на независимую экспертизу при возникновении споров с потребителями	Обучающийся должен: Владеть навыками учета дефектов продукции, провести анализ причин их возникновения, направление образцов продукции на независимую экспертизу при возникновении споров с потребителями	Отсутствуют знания. умения и навыки.	Знает организацию учета дефектов продукции, анализа причин их возникновения.	Знает организацию учета дефектов продукции, анализа причин их возникновения. Умеет вести учет дефектов продукции, анализ причин их возникновения	Знает организацию учета дефектов продукции, анализа причин их возникновения. Умеет вести учет дефектов продукции. Владеет навыками анализа причин их возникновения и направление образцов	решение задач

						продукции на независимую экспертизу при возникновении споров с потребителями	
--	--	--	--	--	--	---	--

2. Оценочные средства, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Перечень вопросов к устному опросу для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК3.1

- Факторы определяющие актуальность логистики в современных условиях
- Основные функции логистики сетевой торговли
- Особенности построения логистических систем в торговых сетях
- Методы управления запасами в розничной торговле
- Планирование логистических процессов в торговых сетях
- История и развитие логистики в сетевой торговле
- Современные тенденции развития торговых сетей в России
- Логистические системы управления запасами в розничной торговле
- Автоматизация торговых предприятий
- Франчайзинг как инструмент развития торговых сетей
- Управление складским хозяйством в торговых сетях
- Логистические стратегии развития розничных сетей

Перечень тестовых заданий для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК3.2

1. Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечному потребителю для их личного некоммерческого использования – это:

- розничная торговля
- оптовая торговля
- личная торговля

2. Торговая сеть – это:

- территория административного района, города на которой размещаются торговые предприятия
- совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории
- совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением

3. Доведение товаров до покупателей необходимого ассортимента, надлежащего качества, в достаточном количестве для обеспечения своевременного предложения товара в нужном месте и предоставление торгового обслуживания является

- целью розничной торговли
- функцией розничной торговли
- задачей розничной торговли

4. Реализуют ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров

- универсальные торговые предприятия
- специализированные торговые предприятия
- комбинированные торговые предприятия

5. Реализуют ассортимент товаров одной товарной группы

- универсальные торговые предприятия
- специализированные торговые предприятия
- комбинированные торговые предприятия

6. Регулярный процесс приобретения товаров у внешних поставщиков с наименьшими общими издержками – это

- логистика закупок торгового предприятия
- логистика складирования торгового предприятия
- логистика транспортная торгового предприятия

предприятия

7.Сведение инвестиций в запасы и сопутствующих расходов к минимуму относится к принципу

- логистики закупок в розничной торговле
- надежность
- экономичность
- координация

8.Метод предполагает закупку дешевых и быстро потребляемых товаров

- закупка товара мелкой партией
- ежедневные (ежемесячные) закупки по котиловочным ведомостям
- получение товара по мере необходимости

9.Размер и форма участка, состояние существующих зданий, возможность организации или наличие парковки (вместимость автостоянки определяет объем продаж), удаленность от

-распределительного центра и точек товарообеспечения относятся к факторам, влияющим на

- размещение торгового предприятия
- особенности предприятия розничной торговли
- конкурентные факторы
- характеристика территории

10.Определяется развитой транспортной инфраструктурой, высоким уровнем концентрации потребителей

- городская зона
- загородная зона
- центральная зона

11.Проектирование и обеспечение эффективного функционирования выбранных схем товародвижения являются

- объектом логистики розничной торговли
- предметом логистики розничной торговли
- задачей логистики розничной торговли

12.Поиск и выбор наиболее выгодных поставщиков и заключение с ними договорных отношений являются

- объектом логистики розничной торговли
- предметом логистики розничной торговли
- задачей логистики розничной торговли

13.Оптимизация размещения товаров в магазинах и элементах логистической инфраструктуры является

- объектом логистики розничной торговли
- предметом логистики розничной торговли
- задачей логистики розничной торговли

14.Позволяет удовлетворять любой уровень спроса на товары и избежать потерь, вызванных нехваткой запасов

- функция накопления
- функция защиты от инфляции
- функция управления затратами

15.Служит средством информирования покупателей об имеющихся в продаже товарах

- рабочий запас
- выставочный запас
- резервный запас

16.Склад, ориентированный на краткосрочное хранение товаров в процессе их движения

от мест производства до розничного звена в подсортированном и комплектном виде
-склад завода-изготовителя
-склады розничной торговли
-распределительный центр

17.Включает: отбор тарных мест для вскрытия; вскрытие тары, подсчет количества единиц или

-взвешивание, укладку на поддоны
-приемка по количеству;
-приемка по качеству
-идентификация товара

18.Бизнес-процесс, включающий действия направленные на определение, что и в каких объемах

-хотят купить потребители -взаимоотношениями с потребителями
-обслуживание потребителей
-управление спросом

19.Бизнес-процесс, связанный с организацией поставок к требуемой дате

-обслуживание потребителей
-управление спросом
-управление выполнением заказа

21.Бизнес-процесс, который позволяет согласовывать производство и внутренние процессы торгового предприятия

-обслуживание потребителей
-управление спросом
-управление закупками

22.Сводится к стимулированию существующих поставщиков и налаживанию взаимоотношений с потенциальными поставщиками

-воздействие на поставщиков
-интеграция поставщиков
-манипуляция поставщиками

Перечень задач для оценки уровня сформированности компетенции ПК-3 по индикатору ПК3.3

Расчетные задачи:

- Определение оптимального размера заказа для торговой сети
- Расчет интервала времени между поставками
- Анализ эффективности логистических затрат
- Оптимизация размещения торговых точек
- Расчет потребности в складских площадях

Примеры задач:

1. Рассчитайте оптимальный размер заказа товара, если:
 - о Издержки выполнения заказа = 400 руб.
 - о Годовая потребность = 2400 единиц
 - о Затраты на хранение = 250 руб. за единицу
 2. Определите интервал времени между заказами при:
 - о Годовой потребности = 800 единиц
 - о Оптимальном размере заказа = 60 единиц
- . Аналитические задания

Аналитические работы:

- Анализ логистической системы конкретной торговой сети
- Исследование эффективности логистических процессов в розничной торговле
- Сравнительный анализ логистических стратегий торговых сетей
- Оценка влияния автоматизации на эффективность логистических процессов

Проектные задания

Проектные работы:

- Разработка логистической стратегии развития торговой сети
- Проектирование системы управления запасами для розничной сети
- Создание модели оптимизации логистических процессов
- Разработка программы автоматизации логистических процессов

Вопросы к зачету

1. Значение, цели и задачи логистики сетевой торговли.
2. Перемены и проблемы логистики розничных продаж.
3. Задачи логистики в системе розничных продаж.
4. Задачи логистики в системе оптовых продаж.
5. Преобразование цепи поставок в розничных продажах.
6. Роль провайдеров логистических услуг
7. Логистические функции сетевой торговли
8. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли
9. Основные стратегии развертывания розничной сети
10. Франчайзинг как ключевой инструмент наращивания сети
11. Логистические процессы и субъекты логистики сетевой торговли.
12. Проблема автоматизации логистического функционала розничных торговцев
слияние и поглощение на рынке розничной торговли
13. Успешные розничные стратегии российского рынка.
14. Управление складским хозяйством и транспортировка
15. Функциональный цикл логистики торгового предприятия.
16. Логистические функции розничной торговли.
17. Логистический сервис в торговле.
18. Размещение розничной торговой сети.
19. Логистические характеристики товарного ассортимента.
20. Логистические технологии обработки грузов в распределительных центрах.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю), описание шкал оценивания

Рейтинг-план дисциплины

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Раздел 1				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа (устный опрос)	5	2	0	10
2. Задания по сам. раб.	10	1	0	10
3. Тестирование	5	1	0	5
Рубежный контроль				
Тестирование	25	1	0	25

Раздел 2				
Текущий контроль				
1. Аудиторная работа (устный опрос)	5	2	0	10
2. Задания по сам. раб	10	1	0	10
3. Тестирование	5	1	0	5
Рубежный контроль				
Тестирование	25	1	0	25
Поощрительные баллы				10
1. Студенческая олимпиада				5
2 Участие в конференции				3
3. Активная работа на аудиторных занятиях				2
Посещаемость (баллы вычитаются из общей суммы набранных баллов)				
1. Посещение лекционных занятий			0	-6
2. Посещение практических занятий			0	-10
Итоговый контроль				
Зачет	0		0	0

Результаты обучения по дисциплине (модулю) у обучающихся оцениваются по итогам текущего контроля количественной оценкой, выраженной в рейтинговых баллах. Оценке подлежит каждое контрольное мероприятие.

При оценивании сформированности компетенций применяется четырехуровневая шкала «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично».

Максимальный балл по каждому виду оценочного средства определяется в рейтинг-плане и выражает полное (100%) освоение компетенции.

Уровень сформированности компетенции «хорошо» устанавливается в случае, когда объем выполненных заданий соответствующего оценочного средства составляет 80-100%; «удовлетворительно» – выполнено 40-80%; «неудовлетворительно» – выполнено 0-40%

Рейтинговый балл за выполнение части или полного объема заданий соответствующего оценочного средства выставляется по формуле:

Рейтинговый балл = $k \times$ Максимальный балл,

где $k = 0,2$ при уровне освоения «неудовлетворительно», $k = 0,4$ при уровне освоения «удовлетворительно», $k = 0,8$ при уровне освоения «хорошо» и $k = 1$ при уровне освоения «отлично».

Оценка на этапе промежуточной аттестации выставляется согласно Положению о модульно-рейтинговой системе обучения и оценки успеваемости студентов УУНиТ:

На зачете выставляется оценка:

- зачтено - при накоплении от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
- не зачтено - при накоплении от 0 до 59 рейтинговых баллов.

При получении на экзамене оценок «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», на зачёте оценки «зачтено» считается, что результаты обучения по дисциплине (модулю) достигнуты, компетенции сформированы.