

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 30.07.2024 13:54:25

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт менеджмента

**Кафедра**      Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета  
(протокол № от 30 мая 2024 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**Наименование дисциплины**      Б1.О.30 Логистика сетевой торговли

**Основная профессиональная образовательная программа**      43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2024

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**     Институт менеджмента  
**Кафедра**     Маркетинга, логистики и рекламы

**АННОТАЦИЯ**

**Наименование дисциплины**     Б1.О.30 Логистика сетевой торговли

**Основная профессиональная образовательная программа**     43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**    Институт менеджмента  
**Кафедра**    Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**  
Ученым советом Университета  
(протокол № от 30 мая 2024 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

**Наименование дисциплины**    Б1.О.30 Логистика сетевой торговли

**Основная профессиональная образовательная программа**    43.03.01 Сервис программа Логистика в бизнесе

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

## Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Логистика сетевой торговли входит в обязательную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Основы логистических процессов, Технологии продвижения логистического сервиса, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Искусственный интеллект и инновационные технологии в логистике, Цифровые системы и сервисы в логистике, Международная логистика, Управление качеством в цепях поставок, Логистика маркетплейсов, Логистика развития территорий

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Логистика сетевой торговли в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ОПК-3	ОПК-3.1: Знать:	ОПК-3.2: Уметь:	ОПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	федеральные законы, стандарты или иными нормативные документы, где предусмотрены обязательные требования по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	навыками формирования требований по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, проводить конкурсные процедуры и организовать мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и

	ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика
--	---	---	--

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	17.85/0.5
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	4/0.11
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Самостоятельная работа:	68/1.89
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

### 4. Содержание дисциплины

#### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Логистика сетевой торговли представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР		
			Практич. занятия	ГКР			
1.	Сетевые розничные и оптовые	8	8				ОПК-3.1, ОПК-3.2,

	торговые предприятия и их место в развитии ритейла						ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	10	10				ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	Контроль	18					
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>0.15</b>		<b>17.85</b>	

#### заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР		
	Практич. занятия						
1.	Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла	2					ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия		2				ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>2</b>			<b>68</b>	

#### 4.2 Содержание разделов и тем

##### 4.2.1 Контактная работа

###### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла	лекция	Сетевая торговля: история возникновения. Предмет и задачи логистики сетевой торговли.
		лекция	Логистические функции розничной сетевой торговли
		лекция	Логистические функции оптовой торговли. Оптовые посредники в цепях поставок
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	лекция	Логистические аспекты управления ассортиментной политикой торговых предприятий
		лекция	Логистические инновации в розничной сетевой торговле
		лекция	Информационно-аналитическая поддержка логистических бизнес-процессов распределения в сетевых торговых компаниях.

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

###### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Сетевые розничные и	практическое занятие	Сетевая торговля: история



	оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла		возникновения. Предмет и задачи логистики сетевой торговли.
		практическое занятие	Логистические функции розничной сетевой торговли
		практическое занятие	Логистические функции оптовой торговли. Оптовые посредники в цепях поставок
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	практическое занятие	Логистические аспекты управления ассортиментной политикой торговых предприятий
		практическое занятие	Логистические инновации в розничной сетевой торговле
		практическое занятие	Информационно-аналитическая поддержка логистических бизнес-процессов распределения в сетевых торговых компаниях.

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла	- подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	- подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

1. Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544373>

Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16833-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540165>

#### Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536773>

Эмирова, А. Е. Международная логистика : учебное пособие для вузов / А. Е. Эмирова, Н. Д. Эмиров. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 173 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14927-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/54407>

## 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

## 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

## 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

## 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и	Комплекты специализированной мебели для

профилактического обслуживания оборудования	хранения оборудования
---	-----------------------

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

### 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Логистика сетевой торговли:

#### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	
	Устный/письменный опрос	
	Тестирование	+
	Практические задачи	
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

#### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

##### Общепрофессиональные компетенции (ОПК):

ОПК-3 - Способен обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ОПК-3.1: Знать:	ОПК-3.2: Уметь:	ОПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	федеральные законы, стандарты или иными нормативные документы, где предусмотрены обязательные требования по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	навыками формирования требований по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности
Пороговый	федеральные законы, стандарты или иными нормативные документы,	обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг	навыками формирования требований по качеству процессов оказания услуг
Стандартный (в дополнение к пороговому)	федеральные законы, стандарты или иными нормативные документы,	обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в	навыками формирования требований по качеству процессов оказания услуг

	где предусмотрены обязательные требования по качеству процессов оказания услуг	избранной сфере	в избранной сфере профессиональной деятельности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	федеральные законы, стандарты или иными нормативные документы, где предусмотрены обязательные требования по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	обеспечивать требуемое качество процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности	навыками формирования требований по качеству процессов оказания услуг в избранной сфере профессиональной деятельности

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен оперативно проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, проводить конкурсные процедуры и организовать мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика
Пороговый	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними
Стандартный (в дополнение к пороговому)	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними, проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	методы исследования и анализа рынка подрядчиков в условиях недостаточности	проводить анализ рынка подрядчиков в условиях недостаточности информации, вести	навыками исследования и анализа рынка подрядчиков, ведения переговоров с ними,

	информации, способы ведения переговоров с ними в условиях дефицита времени, способы проведения конкурсных процедур, и виды претензий клиента в случае некачественного сервиса	переговоры с ними в условиях дефицита времени, конкурсные процедуры и мониторинг их эффективности, и выставление претензий клиента в случае некачественного сервиса	проведения конкурсных процедур и организации мониторинга их эффективности, и выставления претензий клиента в случае некачественного сервиса со стороны подрядчика
--	---	---	---

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла	ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет
2.	Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	ОПК-3.1, ОПК-3.2, ОПК-3.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы

#### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы

#### Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

1. Логистический канал распределения характеризуется:

числом уровней

характером взаимосвязей

типологией входящих посредников

все ответы верны

2. В чем выражается главная цель логистики:

в перевозке продукции

в хранении запасов

в доставке продукции «точно в срок» при минимизации всех затрат

все ответы верны

3. Чем логистика дополняет маркетинг:

новыми решениями

действиями по формированию спроса

предоставляет пути реализации спроса  
все ответы верны

4.Какие функциональные области не входят в логистику:  
складирование и складская переработка  
запасы и транспортировка  
маркетинг  
правильного ответа нет

5.Базой для решения проблемы «МОВ» является:  
исследование рынка закупок  
анализ цены закупок  
исследование рынка заменителей  
правильного ответа нет

6.Основными параметрами, характеризующими материальный поток, является:  
транспортная масса  
транспортный путь  
транспортное время  
все ответы верны

7.В логистике не решаются следующие виды задач:  
индивидуальные  
частные  
общие  
глобальные

8.Оптовый посредник, не имеющий права собственности на товар это:  
агент  
дилер  
дистрибьютор  
комиссионер

9.Логистические системы начались формироваться в период концепции:  
дологистической  
классической  
неологистической  
правильного ответа нет

10.Логистика, как самостоятельное научное направление представляет собой:  
текущую деятельность по формированию материальных потоков  
управление потоками всех взаимосвязанных видов  
функцию планирования потоков  
все ответы верны

11.Материальный поток: мясное сырье – колбасные изделия относится к следующим видам:  
одно и много-ассортиментные  
средний и мелкий  
входной и выходной  
правильного ответа нет

12.Микрологистика управляет:  
поставщиком-посредником-потребителем  
производством-складом-сбытовой службой  
складом готовой продукции складом потребителя  
правильного ответа нет

13.Количественная совокупность грузоединиц товарно-материальных ценностей, отнесенная к интервалу времени, в течение которого возникает и развивается эта совокупность грузоединиц – это:

информационный поток

материальный поток

финансовый поток

все ответы верны

14.Что такое физическое распределение?

распределение различных видов продукции

оказание услуг потребителю

продвижение продукции от продавца к потребителю

доставка сырья и материалов

15.Основанием для заключения договора на поставку является:

счет-фактура

заявка на поставку

заказ

все ответы верны

16.Процесс выбора поставщика не включает в себя следующие стадии:

критериальный анализ поставщиков

определение их рейтинга

определение объема заказа

правильного ответа нет

17.Дистрибьютор это посредник, который:

действует за свой счет, но от имени производителя

действует от имени и за счет производителя

действует от своего имени и за свой счет

правильного ответа нет

18.Норма запаса представляет собой:

максимально допустимую величину запаса

среднюю величину запаса готовой продукции

минимальный объем запаса

правильного ответа нет

19.Система управления запасом с заданной периодичностью заказа наиболее эффективна, когда:

закупаются товары с определенной потребностью

закупаются малоценные товары

закупаются дорогостоящие товары

правильного ответа нет

20.Система управления уровнем запаса с фиксированным размером заказа требует:

оперативного учета текущего запаса

контроля за интервалом времени заказа

планирования возникновения дефицита

правильного ответа нет

**Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)**

Раздел дисциплины	Задачи

## Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Значение, цели и задачи логистики сетевой торговли.</li><li>2. Перемены и проблемы логистики розничных продаж.</li><li>3. Задачи логистики в системе розничных продаж.</li><li>4. Задачи логистики в системе оптовых продаж.</li><li>5. Преобразование цепи поставок в розничных продажах.</li><li>6. Роль провайдеров логистических услуг</li><li>7. Логистические функции сетевой торговли</li><li>8. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли</li><li>9. Основные стратегии развертывания розничной сети</li><li>10. Франчайзинг как ключевой инструмент наращивания сети</li><li>11. Логистические процессы и субъекты логистики сетевой торговли.</li><li>12. Проблема автоматизации логистического функционала розничных торговцев слияние и поглощение на рынке розничной торговли</li></ol>
Логистический менеджмент розничного торгового предприятия	<ol style="list-style-type: none"><li>13. Успешные розничные стратегии российского рынка.</li><li>14. Функциональный цикл логистики торгового предприятия.</li><li>15. Логистические функции розничной торговли.</li><li>16. Логистический сервис в торговле.</li><li>17. Размещение розничной торговой сети.</li><li>18. Логистические характеристики товарного ассортимента.</li><li>19. Логистические технологии обработки грузов в РЦ.</li><li>20. Проблемы применения концепции ЕСК - «эффективного взаимодействия с покупателем».</li><li>21. Особенности применения моделей управления запасами на предприятиях розничной торговли.</li><li>22. Страховой запас: понятие, функции.</li></ol>

### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

#### Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ОПК-3, ПК-2
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне