



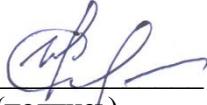
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»  
(ДФУ)

---

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

СОГЛАСОВАНО  
Руководитель ОП

  
И.М. Романова  
(подпись)  
«6» сентября 2016 г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой  
маркетинга, коммерции и логистики

  
И.М. Романова  
(подпись)  
«6» сентября 2016 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Логистика распределения

Направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Форма подготовки очная

курс 3 семестр 6  
лекции 36 час.  
практические занятия 36 час.  
лабораторные работы не предусмотрены.  
в том числе с использованием МАО лек.          /пр 18 /лаб.          час.  
всего часов аудиторной нагрузки 72 час.  
в том числе с использованием МАО 18 час.  
самостоятельная работа 72 час.  
в том числе на подготовку к экзамену          -          час.  
контрольные работы (количество)  
курсовая работа / курсовой проект  
зачет 6 семестр  
экзамен -

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 04.04.2016 г. № 12-13-592.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга, коммерции и логистики протокол № 12/4 от «6» сентября 2016 г.

Заведующий кафедрой д.э.н., проф. Романова И.М.  
Составители: к.э.н., доцент Майзнер Н.А.

**I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «14» сентября 2017 г. №9/1

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ И.М. Романова  
(подпись)

**II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:**

Протокол от «6» июня 2018 г. №9

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ И.М. Романова  
(подпись)

## **ABSTRACT**

**Bachelor's 38.03.06 Trading business**

**Course title:** «logistics of distribution»

**Variable part of Block, 4 credits**

**Instructor:** Candidate of Economics, associate Professor of Mayzner N.A.

**At the beginning of the course a student should be able to:**

- ability to solve standard tasks of professional activity on the basis of information and bibliographic culture using information and communication technologies and taking into account the basic requirements of information security;
- the ability to develop projects of professional activity (trade and technology, marketing, advertising and (or) logistics processes) using information technologies;
- willingness to participate in the implementation of projects in the field of professional activity (commercial, marketing, advertising, logistics and (or) merchandising);
- the ability to use modern methods and technologies (including information) in professional activities;
- the ability to organize and plan the logistics of enterprises, the purchase and sale of goods;
- willingness to identify and meet the needs of buyers of goods, their formation through marketing communications, the ability to study and predict consumer demand, analyze marketing information, the situation on the commodity market;
- ability to choose business partners, conduct business negotiations with them, enter into contracts and monitor their implementation.

**Learning outcomes:**

PC-15 willingness to participate in the selection and formation of logistic chains and schemes of trade organizations, the ability to manage logistic processes and to find optimal logistic system.

**Course description:**

The content of the discipline "logistics of distribution" covers the following issues: types and structure of distribution network, especially the types of wholesale intermediaries in the distribution of goods, optimization of order management procedures, ways to reduce the time of the full order cycle, criteria for evaluating the effectiveness of logistics distribution chains, algorithm design (reorganization) distribution network, the choice of the optimal distribution channel and logistics chain.

**Main course literature:**

1. Gadzhinsky, AM Designing Commodity Distribution Systems on the Basis of Logistics [Electronic resource]: Textbook / AM Gadzhinsky. - M.: Publishing and trading corporation «Dashkov and Co», 2015. - 324 p. Access mode: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=415197>
2. Logistics: a training manual for bachelors / [B. A. Anikin, TA Rodkina, MA Gaponova and others]; Ed. BA Anikina, TA Rodkina. Moscow: Prospekt, 2014. - 406 p. Access mode: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725966&theme=FEFU>
3. Logistics: Textbook / Ed. BA Anikin. - 4th ed., Revised. and additional. - M .: SRC INFRA-M, 2015. - 320 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=458672>
4. Logistics: a textbook / Galanov VA - 2 ed. - Moscow: Forum, SIC INFRA-M, 2015. - 272 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=463016>
5. Logistics: Textbook / OA Alexandrov. - M .: SRC INFRA-M, 2015. - 217 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=465497>
6. Logistics [Electronic resource]: a tutorial / NA Mayzner; Far Eastern Federal University, School of Economics and Management. Vladivostok: Ed. house of the Far Eastern Federal University, 2017. - 275s. Access mode: <http://srv-elib-01.dvfu.ru:8000/cgi-bin/edocget.cgi?ref=/65/65.291/mayzner1.pdf>

**Form of final knowledge control:**

pass-fail exam – 6 th semester

## Аннотация к рабочей программе дисциплины

### «Логистика распределения»

Учебный курс «Логистика распределения» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Логистика распределения» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 18 часов), самостоятельная работа (72 часа). Дисциплина реализуется на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина «Логистика распределения» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин: «Микроэкономика», «Проектная деятельность», «Маркетинг», «Основы логистики», «Товароведение потребительских товаров», «Культура торгового обслуживания», «Экономика фирмы», «Маркетинговые исследования», «Основы коммерческой деятельности», «Поведение потребителей», «Логистика закупок» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как: «Логистика транспорта», «Мерчандайзинг», «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения», «Логистика запасов», «Управление цепями поставок», «Торговый маркетинг», «Управление транспортными системами».

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов: типы и структура сети распределения, особенности типов оптовых посредников в системе распределения товаров, оптимизация процедуры управления заказами, пути сокращения времени полного цикла заказа, критерии оценки эффективности логистических цепей распределения, алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения, выбор оптимального канала распределения и логистической цепи.

**Цель** – сформировать у студентов систему теоретических знаний и навыков управления процессами распределения готовой продукции, а так же

управления материальными и информационными потоками в рамках производственных и торговых предприятий.

**Задачи:**

- ознакомить с общими принципами работы логистов в сфере распределения;
- сформировать способность осуществлять управление распределительной деятельностью предприятия и сокращать затраты на ее осуществление;
- сформировать способность управлять распределением (дистрибуцией) товаров, оптимизировать затраты при их распределении;
- научить выявлять проблемы деятельности предприятия, «узкие места» и сбои в логистической цепи и принимать правильные логистические решения;
- выстраивать логистические цепи и управлять ими в процессе товародвижения;
- сформировать способность выявлять, анализировать, сокращать и предупреждать возникновение непроизводительных логистических затрат.

Для успешного изучения дисциплины «Логистика распределения» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности;
- способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий;
- готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);

- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;
- способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;
- готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;
- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типы и структуру сети распределения;</li> <li>- особенности типов оптовых посредников;</li> <li>- процедуру управления заказами;</li> <li>- пути сокращения времени полного цикла заказа;</li> <li>- критерии оценки эффективности логистических цепей распределения;</li> <li>- алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения;</li> <li>- виды информационно-коммуникационных технологий, применяемых в системах распределения.</li> </ul>
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов;</li> <li>- проводить анализ систем распределения;</li> <li>- организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов;</li> <li>- формировать систему логистического сервиса;</li> <li>- сокращать издержки в сети распределения</li> </ul>
	Владеет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения</li> <li>- способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в логистических</li> </ul>

		<p>системах распределения;  - способами сокращения и предупреждения  логистических издержек в системе распределения  товаров</p>
--	--	--

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Логистика распределения» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: кейсы-задачи, семинары-дискуссии, задания на мышление под прямым углом, деловая игра.

## **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

**Лекции всего – 36 часов**

### **Тема 1. Теоретические основы логистики распределения (8 часов)**

Понятие, цель и задачи логистики распределения.

Сущность понятий «распределение», «физическое распределение», «сбыт». Коммерческое, канальное и физическое распределение. Принципиальное отличие логистики распределения от традиционных сбыта и продажи. Место логистики распределения в логистической системе. Функции логистики распределения. Интеграция функций. Области взаимодействия логистики и маркетинга. Основные направления деятельности логистики при реализации маркетинговых стратегий. Сферы применения логистики распределения. Основные участники системы распределения. Золотые правила физического распределения. Три уровня управления процессом распределения. Трехуровневая система определения эффективности физического распределения. Стратегический, тактический и операционный менеджмент.

### **Тема 2. Структура и состав системы распределения (10 часов)**

Типы систем распределения. Структура сети распределения. Субъекты сети распределения – прямые и косвенные. Место, роль и типы оптовых

посредников в системах распределения. Логистические посредники в распределении. Координация и интеграция действий логистических посредников. Зависимые и независимые посредники. Преимущества работы через посредников. Формы логистической интеграции посредников в системе распределения. Современные тенденции развития сетей распределения. Логистические цепи и каналы, их отличие. Построение каналов распределения. Функции каналов распределения. Параметры каналов. Виды каналов распределения и их сравнительная характеристика. Технология распределения товаров в розничной торговой сети.

### **Тема 3. Управление распределением (10 часов)**

Оценка эффективности сети распределения. Стадии проектирования и формирования сети распределения. Взаимодействие логистики и смежных отделов в управлении распределением. Алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения. Анализ и оценка деятельности сети распределения. Разработка новой сети распределения с учетом стратегии компании. Формирование оптимальной складской системы распределения. Выбор вариантов сбытовых систем компании при разработке логистической сети распределения. Оценка деятельности логистической системы. Удовлетворение потребителей. Общие логистические издержки в системе распределения. Оценка логистических активов.

### **Тема 4. Управление заказами в системе распределения (8 часов)**

Полный цикл заказа. Процедура управления заказами. Взаимодействие отделов компании при обработке заказов. Анализ потребности в запасах в сети распределения. Логистический подход к формированию заказа. Оценка исполнения заказов потребителей. Разработка технологии доставки товаров потребителям. Управление интенсивностью размещения заказов. Способы комплектации заказа. Сокращение времени полного цикла заказа. Качество сервиса в системе распределения. Системы быстрого реагирования на спрос.

Уровень обслуживания. Критерии качества обслуживания. Создание системы сервисного обслуживания потребителей.

## **I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА**

### **Практические занятия**

**(36 часов, в том числе в интерактивной форме обучения 18 час.)**

#### **Занятие 1. Место логистики распределения в логистической системе**

**(10 часов)**

*Метод активного/интерактивного обучения:  
ситуационный анализ (решение логистического кейса)  
и тестирование (4 часа)*

*Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:*

1. Функции логистики распределения. Интеграция функций.
2. Области взаимодействия логистики и маркетинга.
3. Критерии выбора системы распределения.
4. Основные направления деятельности логистики при реализации маркетинговых стратегий.
5. Основные участники системы распределения.

*Контрольная работа 1*

*Решение кейса 1*

*Решение тестов*

#### **Занятие 2. Структурная реорганизация системы распределения готовой продукции (8 часов)**

*Метод активного/интерактивного обучения:  
Деловая игра (4 часа)*

*Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:*

1. Определение проблем организации, связанных с подсистемой логистики распределения

2. Логические варианты реорганизации подсистемы распределения.
3. Современные тенденции развития сетей распределения.
4. Логистические цепи и каналы, их отличие.
5. Технология распределения товаров в розничной торговой сети.

*Контрольная работа 2*

*Деловая игра 1 «Структурная реорганизация системы распределения готовой продукции».*

### **Занятие 3. Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта (10 часов)**

***Методы активного/интерактивного обучения:  
ситуационный анализ (решение логистического кейса)  
и деловая игра (4 часа)***

*Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:*

1. Анализ макро- и микросреды предприятия.
2. Выбор перспективной стратегии развития подсистемы распределения готовой продукции
3. Построение в соответствии с выбранной стратегией оптимальных каналов распределения и партнерских отношений.
4. Анализ и оценка деятельности сети распределения.
5. Транзакционные затраты в системе распределения.

*Контрольная работа 3*

*Решение кейса 2*

*Деловая игра 2 Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта*

### **Занятие 4. Управление заказами на предприятии (8 часов)**

***Методы активного/интерактивного обучения:  
ситуационный анализ (решение логистической задачи)  
и деловая игра (6 часов)***

*Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:*

1. Процедура управления заказами.
2. Управление интенсивностью размещения заказов.
3. Способы комплектации заказа.
4. Способы сокращения времени полного цикла заказа.

*Контрольная работа 4*

*Решение логистических задач 1 и 2*

*Деловая игра 3 Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта.*

## **II. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Логистика распределения» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

## **IV. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА**

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций		Оценочные средства	
				текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Занятие 1. Место логистики распределения в	ПК-15	- Знает -типы и структуру сети распределения; -особенности типов оптовых посредников; -процедуру управления заказами; -пути сокращения времени полного цикла заказа; -критерии оценки эффективности	Контрольные работы № 1,2,3,4 (ПР-4)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 1-6

2	логистической системе  Занятие 2. Структурная реорганизация системы распределения готовой продукции		логистических цепей распределения; -алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения; -виды информационно-коммуникационных технологий, применяемых в системах распределения.	Деловая игра 1 (ПР-10)	
			-Умеет -проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов; -проводить анализ систем распределения; -организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов; -формировать систему логистического сервиса: сокращать издержки в сети распределения	Логистические задачи и задания 1, 2, (ПР-11)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 1-16
3	Занятие 3. Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта		Владеет -способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения -способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в логистических системах распределения; - способами сокращения и предупреждения логистических издержек в системе распределения товаров	Деловые игры 2,3 (ПР-10).  Кейс-задачи № 1, 2 (ПР-11)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 17-21
				Решение тестов (ПР-1)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 22-26
4	Занятие 4. Управление заказами на предприятии				

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

## **V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Основная литература**

*(электронные и печатные издания)*

1. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики [Электронный ресурс] : Учебник / А. М. Гаджинский. – М. :

- Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2015. – 324 с. Режим доступа: <http://www.znaniium.com/bookread.php?book=415197>
2. [Логистика : учебное пособие для бакалавров / \[Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, М. А. Гапонова и др.\] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва : Проспект, 2015. – 406 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725966&theme=FEFU>](#)
  3. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с. – Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog.php?bookinfo=458672>
  4. Логистика: учебник /Галанов В. А. – 2 изд. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с. – Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog.php?bookinfo=463016>
  5. Логистика: Учебное пособие / О.А. Александров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 217 с. – Режим доступа: <http://znaniium.com/catalog.php?bookinfo=465497>

### **Дополнительная литература**

*(печатные и электронные издания)*

1. Аникин, Б.А. Логистика: тренинг и практикум: учебное пособие / [Б. А. Аникин, В. М. Вайн, В. В. Водянова и др., М: Проспект. - 2015. - 442 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:296485&theme=FEFU>
2. Логистика: Тренинг и практикум: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Аникина, Т.А.Родкиной. – М.: Проспект, 2014. – 448 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:739590&theme=FEFU>
3. Афанасенко, И.Д. Экономическая логистика : для магистров и специалистов : учебник для экономических специальностей всех форм обучения / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. СПб: Питер. - 2013. - 428 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:672248&theme=FEFU>
4. Каменева, Н. Г. Логистика : учебное пособие для вузов по экономическим специальностям / Н. Г. Каменева, Н. А. Нагапетьянц, Р. Н. Нагапетьянц и др.

- М: Курс Инфра-М. - 2013. - 201 с. Режим доступа:  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725933&theme=FEFU>
5. Логистика : учебное пособие для бакалавров / [Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, М. А. Гапонова и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва : Проспект , 2014. 406 с. – 7 экз. Режим доступа:  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725966&theme=FEFU>
6. Логистика : учебное пособие для бакалавров / [Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, М. А. Гапонова и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва : Проспект , 2014. – 406 с. –1 экз. Режим доступа:  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:789449&theme=FEFU>
7. Попов, П.В. Логистика в коммерческой деятельности / П.В. Попов, И.Ю. Мирецкий, О.Г. Евстифеева. - Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2012. - 211 с. Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/1319632/>
8. Мельников, В.П. Логистика: учебник для вузов / В.П. Мельников, А.Г. Схиртладзе, А. К. Антонюк, Старый Оскол: ТНТ. – 2013. - 302 с. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:777037&theme=FEFU>
9. Майзнер, Н.А. Логистика: учебное пособие / Н.А. Майзнер. – Владивосток: ДВФУ - 2013. - 275 с. Режим доступа:  
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:707101&theme=FEFU>
10. Сергеев, В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Национал.исследоват. универ. "Высшая школа экономики"; Под общ.и науч. ред. В.И.Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 634 с.: [Электронный ресурс]. – М. : БД ZNANIUM.COM, Режим доступа:  
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=355046>

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети  
«Интернет»**

1. Информационный отраслевой портал по логистике. – Режим доступа:  
<http://www.logistics.ru>
2. Специализированный научно-практический журнал «Логистика». – Режим

доступа: <http://www.logistika-prim.ru/>

3. Электронный журнал Логинфо. – Режим доступа: <http://www.loginfo.ru>
4. Логистика: проблемы и решения. – Режим доступа: <http://logistica.in.ua/about.html>
5. Логистика и управление (для бизнеса). – Режим доступа: <http://logscm.ru/>
6. Журнал «Логистика». – Режим доступа: <http://www.logistika-prim.ru/about>
7. Научно-аналитический журнал "Логистика и управление цепями поставок" <http://www.lscm.ru/>

## **VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

### *Общие рекомендации*

Реализация дисциплины «Логистика распределения» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Логистика распределения» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических работ с обязательным предоставлением отчета о работе, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Логистика распределения» является зачёт, который проводится в виде устного ответа.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (20 баллов);
- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (50 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).

Студент считается аттестованным по дисциплине «Логистика распределения» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Логистика распределения» для аттестации на зачёте следующие: 86-100 баллов – «зачтено», 76-85 баллов – «зачтено», 61-75 баллов – «зачтено», 60 и менее баллов – «незачтено».

Пересчет баллов по текущему контролю и самостоятельной работе производится по формуле:

$$P(n) = \sum_{i=1}^m \left[ \frac{O_i}{O_i^{max}} \times \frac{k_i}{W} \right],$$

где:  $W = \sum_{i=1}^n k_i^n$  для текущего рейтинга;

$W = \sum_{i=1}^m k_i^n$  для итогового рейтинга;

$P(n)$  – рейтинг студента;

$m$  – общее количество контрольных мероприятий;

$n$  – количество проведенных контрольных мероприятий;

$O_i$  – балл, полученный студентом на  $i$ -ом контрольном мероприятии;

$O_i^{max}$  – максимально возможный балл студента по  $i$ -му контрольному мероприятию;

$k_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го контрольного мероприятия;

$k_i^n$  – весовой коэффициент  $i$ -го контрольного мероприятия, если оно является основным, или 0, если оно является дополнительным.

Дисциплина «Логистика распределения» базируется на знании студентами принципов логистического управления применительно к сфере организации распределительной деятельности торговых предприятий.

Базовой структурной единицей изучения дисциплины «Логистика распределения» является тема, основное содержание и ключевые понятия которой раскрываются преподавателем в процессе лекционного изложения

соответствующего материала. Если у студента в процессе изучения темы возникают вопросы, ему рекомендуется посетить консультацию преподавателя.

### **Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины**

Дисциплина «Логистика распределения» изучается студентами очной формы обучения на протяжении 6 семестра. На протяжении этого семестра студенты осваивают лекционный материал и темы, предназначенные для самостоятельного изучения, выполняют практические задания и кейсы. Проводится текущий контроль в виде презентаций по итогам выполнения деловых игр и кейсов, а также промежуточная аттестация в виде зачета.

### **Описание последовательности действий обучающихся, или алгоритм изучения дисциплины**

Для успешного освоения компетенциями по дисциплине «Логистика распределения» студентам рекомендуется внимательно изучить рабочую программу учебной дисциплины (РПУД). Особое внимание следует уделить изучению рейтинг-плана дисциплины, который является маршрутным листом и служит основным путеводителем изучения дисциплины.

В рейтинг-плане содержится календарный план по освоению дисциплины. Рейтинг-план выдается и поясняется ведущим преподавателем на первом учебном занятии по данной дисциплине.

### **Рекомендации по работе с литературой**

Для глубокого понимания сути темы, изложенной в рамках лекционного материала, рекомендуется затрачивать на прочтение основной и дополнительной литературы не менее 2 часов в неделю. В качестве поощрения студенты могут получать дополнительные баллы по самостоятельной работе с литературой: поиск литературы по заданной теме, сравнительный анализ научных публикаций, подготовка доклада и участие в научных конференциях. Основная литература подлежит обязательному изучению. Для подготовки к занятиям, текущей и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ДВФУ, расположенной по адресу

<http://www.dvfu.ru/library/electronic-resources/>, где они имеют возможность получить доступ к учебно-методическим материалам, как библиотеки вуза, так и иных электронных библиотечных систем. В свою очередь студенты могут взять необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки, а также воспользоваться читальными залами вуза.

**Рекомендации по подготовке к зачету.** При подготовке к зачету необходимо в первую очередь выбирать литературные источники из предложенного списка. Кроме рекомендуемой литературы необходимо самостоятельно подобрать дополнительные литературные источники (статьи, монографии и т.д.), раскрывающие вопросы.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

1. Программное обеспечение: правовая информационная система «Консультант-плюс».

2. Материально-техническое обеспечение – аудитории с мультимедийным оборудованием.

3. Презентации лекций ко всем темам дисциплины «Логистика распределения»

4. Массовые открытые онлайн курсы  
<http://www.intuit.ru/studies/courses/1062/316/info>.

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы

### **Материально-техническое обеспечение дисциплины**

<b>Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы</b>	<b>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</b>
690922, г. Владивосток, остров Русский, полуостров Саперный, поселок Аякс, 10, корпус G, каб. G340, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (практических занятий); учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации	40 посадочных мест, автоматизированное рабочее место преподавателя, переносная магнитно-маркерная доска, Wi-Fi Ноутбук Acer ExtensaE2511-30BO Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокмутации; Подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.

Приложение 1



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**по дисциплине «Логистика распределения»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело**

**Форма подготовки: очная**

**Владивосток**  
**2016**

## План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

### «Логистика распределения» всего 72 часа

№ п / п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение (час.)	Форма контроля
1	1недели	Подготовка к практическим занятиям Реферат	10	Подготовка проекта в форме презентации для защиты на практическом занятии Тестирование
2	2 неделя	Задача 1 Подготовка Индивидуального домашнего задания	10	Подготовка проекта в форме презентации для защиты на практическом занятии Собеседование Контрольная работа
3	3неделя	Реферат Решение задач	10	Собеседование Защита задач Контрольная работа
4	4-5 неделя	Подготовка Индивидуального домашнего задания по теме Подготовка к практическим занятиям	10	Подготовка проекта в форме презентации для защиты на практическом занятии Собеседование Контрольная работа
5	6-7 неделя	Подготовка материалов для деловой игры	10	Собеседование Защита индивидуальных решений в рамках Деловой игры
6	8-9 неделя	Задачи Подготовка к практическим занятиям	10	Собеседование Защита задач Контрольная работа
7	10-15неделя	Подготовка к практическим занятиям (составление майнд-карты по направлению исследования)	12	Собеседование Подготовка проекта в форме презентации для защиты на практическом занятии
		Всего	72	

## **Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению**

Задания для самостоятельного выполнения:

1. Выполнение творческих индивидуальных заданий по темам курса;
2. Написание реферата по теме, предложенной преподавателем или самостоятельно выбранной студентом и согласованной с преподавателем;
3. Подготовка к экзамену

Общий объем самостоятельной работы 72 часа

Самостоятельная работа включает в себя: изучение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение индивидуальных заданий, подготовка к контрольным работам. Контроль знаний студентов по учебной дисциплине осуществляется в следующих формах: письменные работы студентов (доклады, рефераты); контрольные опросы; тестовые опросы; выступления студентов по подготовленному материалу.

### ***Методические рекомендации по выполнению проекта в форме творческих индивидуальных заданий (МАО)***

Методы активного обучения (МАО) составляют 18 часов и включают выполнение ситуационного задания (проекта) в форме творческих индивидуальных заданий, подготовку и проведение групповых дискуссий, круглых столов по заданным тематикам.

Задание представляет собой проблемную ситуацию, в которой студенту предлагается провести самостоятельные исследования под конкретно поставленную задачу и подготовить презентации по результатам исследования. В учебном процессе в рамках дисциплины «Логистика распределения» применяются активные методы обучения – групповые дискуссии и круглые столы.

*Круглый стол – один из наиболее эффективных методов активного обучения для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив.*

Самостоятельная работа предполагает:

1. Изучение материала по теме занятия и подготовка к практическому занятию.
2. Поиск и сбор первичной и вторичной информации по заявленной проблеме в рамках ситуационных заданий к практическим занятиям и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований в форме презентации.
3. Защита задания на практическом занятии с демонстрацией отчета или презентации, ответы на вопросы, обсуждение.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке результатов выполнения задания учитываются четкость структуры работы, умение сбора вторичной информации, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

***Методические рекомендации по содержанию и оформлению письменных работ (докладов, рефератов, сообщений) студентов.***

Письменная работа выполняется с целью определения:

- умения систематизировать, анализировать нормативно-правовые документы, литературные источники по заданной теме;
- умения излагать концептуальное видение проблемы по заданной тематике.

***Этапы выполнения письменной работы***

1. Составление плана работы
2. Сбор и обработка необходимых информационных материалов
3. Написание основной части работы
4. Подготовка заключения работы, формирование выводов
5. Подготовка списка используемых источников и оформление реферата
7. Представление работы ведущему преподавателю

## **Написание реферата**

Задачами написания реферата являются:

- научить студента грамотно излагать свою позицию по анализируемой в реферате проблеме;
- подготовить студента к дальнейшему участию в научно – практических конференциях, семинарах и конкурсах;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с мнением того или иного автора по данной проблеме.

**Рекомендации по написанию реферата.** Работа должна строиться в соответствии с планом, иметь внутреннее единство, стройную логику изложения, смысловую завершенность раскрытия данной темы. Работа должна состоять из введения, основной части, заключения, списка использованных источников. Разделы могут иметь подразделы.

*Во введении* (не более 2 страниц) раскрывается актуальность темы, степень разработки, цели и задачи данной работы.

*В основной части* раскрываются ее основные аспекты. Изложение и обоснование формулируемых положений и выводов осуществляется на конкретном фактическом материале. Текст каждого раздела должен завершаться краткими выводами по существу излагаемого вопроса. Раскрывая содержание темы, важно обеспечить логическую связь между разделами, выдержать последовательность в изложении материала.

*В заключении* (не менее 2 страниц) студент формулирует выводы и излагает свое отношение, мнение по изученной теме. Список использованных источников должен содержать ссылки:

- на правовые и нормативные документы;
- Интернет – ресурсы сайтов;
- публикации периодической печати.

## **Рекомендации по оформлению работы**

Объем работы составляет 10-15 страниц машинописного текста через полтора – интервала, шрифт 12, поля – верхнее, нижнее – 2,0 см правое – 1,0,

левое – 3 см с пронумерованными страницами. Титульный лист работы оформляется в соответствии с требованиями принятыми в школе экономики и менеджмента ДВФУ, далее приводят содержание (план) работы, затем на новом листе – введение. Каждый раздел начинается с новой страницы. Разделы и подразделы работы должны иметь наименование. Наименование печатается жирным шрифтом, по центру. Далее приводится список использованных источников. Допускается дополнять работу приложениями, содержащими таблицы и схемы).

### **Порядок сдачи реферата и его оценка**

Реферат пишется студентами в сроки, устанавливаемые преподавателем по дисциплине, и сдается преподавателю, ведущему дисциплину.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке реферата учитываются соответствие содержания выбранной теме, четкость структуры работы, умение работать с научной литературой, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

### **Темы рефератов по дисциплине «Логистика распределения»**

1. Функции, цели и задачи логистики распределения.
2. Место логистики распределения в логистической системе.
3. Области взаимодействия логистики и маркетинга.
4. Основные направления деятельности логистики при реализации маркетинговых стратегий.
5. Типы систем распределения.
6. Структура сети распределения.
7. Место, роль и типы оптовых посредников в системах распределения
8. Логистические посредники в распределении.
9. Современные тенденции развития сетей распределения.
10. Стадии проектирования и формирования сети распределения.

11. Взаимодействие логистики и смежных отделов в управлении распределением

12. Алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения.

13. Учетно-договорные единицы – УДЕ.

14. Золотые правила физического распределения.

15. Анализ и оценка деятельности сети распределения. Полный цикл заказа.

16. Процедура управления заказами. Взаимодействие отделов компании при обработке заказов. Управление интенсивностью размещения заказов.

17. Способы комплектации заказа.

18. Сокращение времени полного цикла заказа.

19. Повышение конкурентоспособности компании посредством обеспечения высокого уровня логистического сервиса

20. Схема взаимодействия логистики и маркетинга в формировании логистического сервиса.

21. Работы по оказанию логистических услуг, осуществляемые в процессе продажи товаров, послепродажный логистический сервис

22. Критерии качества логистического обслуживания.

### **Критерии оценки (письменного/устного доклада, реферата):**

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

85-76 баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы

75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

## **2. Составление майнд-карты по теме проектной работы**

Майнд-карта или интеллект-карта (mind map) – это удобная техника для структурирования информации в визуальной форме. Цель создания карты – визуализация актуальных направлений развития логистики. Основой для разработки майнд-карты по дисциплине «Логистика распределения» являются статьи в изданиях, индексируемых базой Scopus.

**Требования к майнд-карте.** Студенту необходимо изучить аннотации статей, суть которых связана с содержанием дисциплин «Логистика распределения». На основе контент-анализа не менее 20 аннотаций по заданной теме студент выделяет основные актуальные направления развития логистических технологий, востребованные международным научным и бизнес сообществами за последние 10 лет. Перед выполнением данной работы студенту рекомендуется внимательно изучить рабочую программу учебной

дисциплины (РПУД) «Логистика распределения», что позволит более грамотно подойти к выполнению контент-анализа.

### Алгоритм работы с базой данных Scopus:

1. В случае если студент не зарегистрирован на сайте ДВФУ, необходимо пройти данную процедуру



2. Путем идентификации на портале ДВФУ (под своим

логиним и паролем), зайти в базу данных Scopus.



3. Выберите параметры поиска необходимых документов.

## Простой поиск

The screenshot shows the Scopus search page with the following numbered callouts:

1. Search for... (input field)
2. All Fields (dropdown menu)
3. Document Type (dropdown menu)
4. Date Range (inclusive) (dropdown menu)
5. Subject Areas (checkboxes)
6. Document Search (tab)
7. Author Search (tab)
8. Affiliation search (tab)
9. Advanced search (tab)

Legend for callouts:

1. Ключевое слово
2. Область поиска
3. Тип документа
4. Года
5. Предметная область
6. Поиск по документам
7. Поиск по авторам
8. Поиск по организациям
9. Расширенный поиск

4. Просмотрите результаты поиска, скорее всего, по итогам поиска количество документов составит более 5 тысяч. С целью достижения цели самостоятельной работы – сузьте поиск путем выбора высокорейтинговых журналов с высоким импакт-фактором и /или тех статей, индекс цитирования по которым превышает 10 единиц.

## Просмотр результатов поиска

The screenshot shows the Scopus search results page with the following numbered callouts:

1. Refine (button)
2. Search within results (input field)
3. Refine (dropdown menu)
4. Export (button)
5. Citation information only (dropdown menu)
6. Save to My bibliography (button)

Legend for callouts:

1. Уточнение результатов поиска
2. Ограничить / исключить выбранное
3. Выделить все статьи или показанные на странице
4. Отправить на e-mail список статей
5. Кол-во цитирования статей
6. Скачать список выбранных статей в формате Excel

5. По результатам поиска полученную информацию целесообразно перевести в таблицу Excel по следующей схеме.

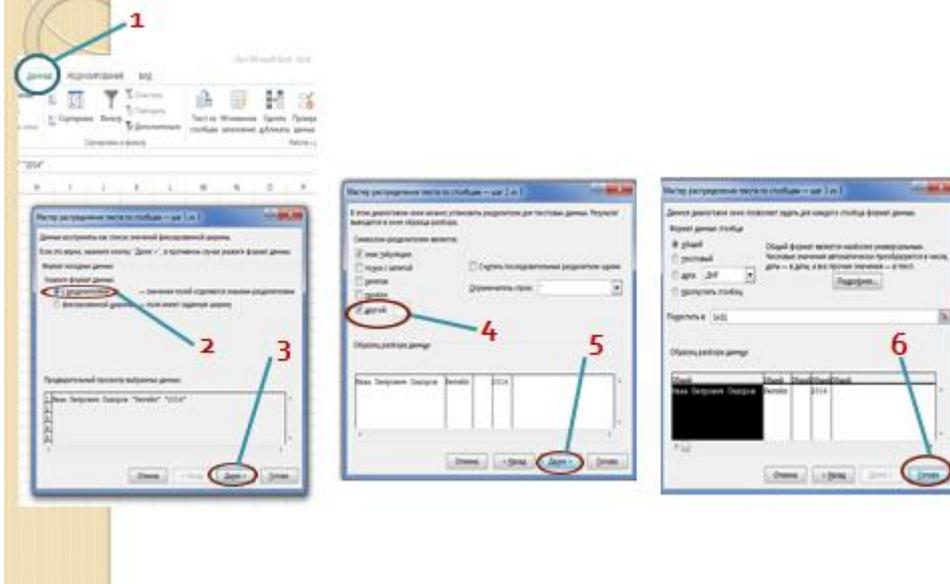
### Шаг 3. Преобразовываем таблицу Excel

- Открываем скаченный документ, далее преобразовываем его в читабельный вид.



6. После преобразования у студента готова исходная информация, которую нужно подвергнуть контент-анализу. По результатам контент-анализа студенты получают список статей, аннотации и/или тексты которых следует внимательно прочитать.

### Шаг 3. Преобразовываем таблицу Excel



7. Для скачивания понравившейся статьи проделайте следующие действия:

1. Выбрать интересующую вас статью.
2. Перейти на сайт публикации (view at publisher)

Scopus

Search | View | My list | Settings

View at Publisher (opens in a new window)

Food Control

Prevalence of molecular markers for *Salmonella* and Shiga toxinigenic *Escherichia coli* (STEC) in whole-muscle beef cuts sold at retail markets in Costa Rica

Abstract

The present study sought to determine the prevalence of molecular markers for *Salmonella* and Shiga toxinigenic *Escherichia coli* (STEC) serotypes O26, O45, O103, O111, O145, and O157 in whole-muscle beef cuts sold at retail in urban and semi-urban areas of Costa Rica. A total of 273 (77) urban, 103 (semi-urban) samples were purchased from 60 butcher shops between August of 2012 and August of 2013 and tested for the presence of molecular markers characteristic of *Salmonella* and STEC using the DuPont GenScan<sup>®</sup> System. The overall prevalence of *Salmonella* and STEC markers was 3.4% (19/54) and 4.7% (23/49), respectively. *Salmonella* markers were more frequently found in semi-urban (4.9%, 7/14) than in urban (3.4%, 12/35) areas. Steady STEC markers were more commonly detected in semi-urban (7.4%, 3/41), than in urban (2.4%, 5/171) areas. A marginal association was found between *Salmonella* markers and serotyping marker Phage<sub>8</sub> (P8), whereas the presence of STEC markers and serotyping marker were associated (p=0.04). Among the 10 positive samples for STEC, 34 Serotype gene fragments were amplified, with serotypes O45 and O103 being the predominant (28 and 21, % respectively). However, serotype serogroups O111 and O157 were not detected in any of the samples. The present investigation is the first of its kind in Costa Rica and shows that both *Salmonella* and STEC may be commonly present in whole muscle beef cuts sold at retail markets in Costa Rica. Consequently, authorities may be alerted at risk of foodborne illness due to retail products are not adequately control and handled in food service or storage settings. Future work should emphasize continuous monitoring of the presence of these and other serotype pathogens in meat and meat products and on the implementation and adoption of measures that safely minimize using the technique serotyping.

Author keywords

Costa Rica; Retailers; PCR; Retail beef; *Salmonella*; STEC

ISSN 0950-2688 | CODEN FODS-D | Issue Type: Journal | Open Access: Yes | DOI: 10.1016/j.foodcon.2014.04.011 | Document Type: Article | Publisher: Elsevier Ltd

References (2)

1. Arima, S., Sakai, S.R., Hoshino, A. **Molecular food safety: A glimpse of emerging vaccines** (2014) *Global Review in Microbiology*, 42(4), pp. 345-359. doi:10.1039/C4RM00041A

2. Hays, M., Davelosin, S., Hays, M.L., Oakes, C. **Identification of Enterobacteriaceae isolated from raw milk samples coming from the metropolitan area of Costa Rica and evaluation of its antibiotic sensitivity pattern** (2005) *Antonie van Leeuwenhoek*, 88(2), pp. 191-199. doi:10.1007/s11042-005-9000-0

8. После перехода на сайт издательства, можете скачать требуемую статью (при условии ее свободного доступа)

После того, как вы перешли на сайт публикации, можете скачать вашу статью.

ScienceDirect

Download PDF

Food Control

Prevalence of molecular markers for *Salmonella* and Shiga toxinigenic *Escherichia coli* (STEC) in whole-muscle beef cuts sold at retail markets in Costa Rica

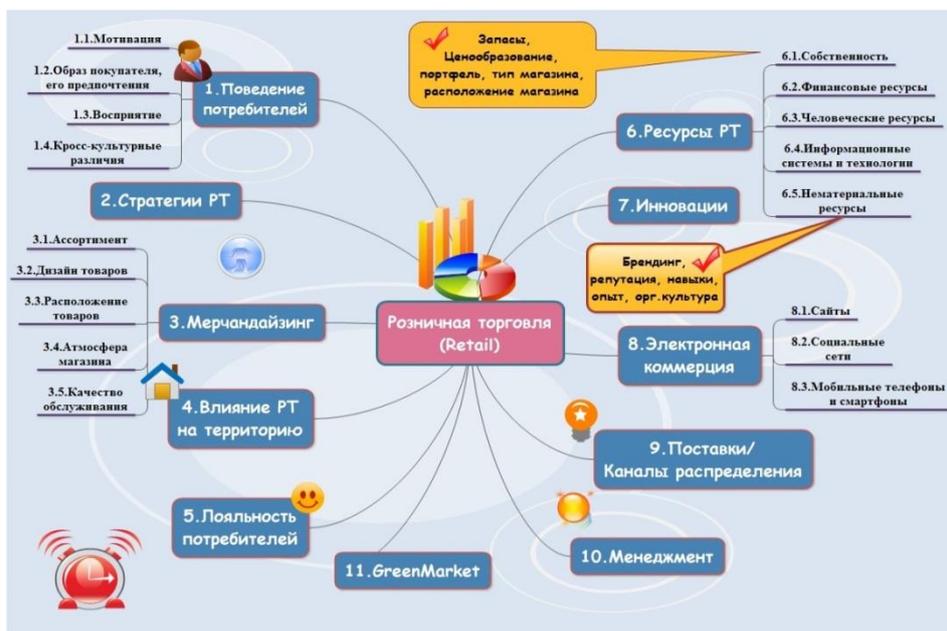
Abstract

The present study sought to determine the prevalence of molecular markers for *Salmonella* and Shiga toxinigenic *Escherichia coli* (STEC) serotypes O26, O45, O103, O111, O145, and O157 in whole-muscle beef cuts sold at retail in urban and semi-urban areas of Costa Rica. A total of 273 (77) urban, 103 (semi-urban) samples were purchased from 60 butcher shops between August of 2012 and August of 2013 and tested for the presence of molecular markers characteristic of *Salmonella* and STEC using the DuPont GenScan<sup>®</sup> System. The overall prevalence of *Salmonella* and STEC markers was 3.4% (19/54) and 4.7% (23/49), respectively. *Salmonella* markers were more frequently found in semi-urban (4.9%, 7/14) than in urban (3.4%, 12/35) areas. Steady STEC markers were more commonly detected in semi-urban (7.4%, 3/41), than in urban (2.4%, 5/171) areas. A marginal association was found between *Salmonella* markers and serotyping marker Phage<sub>8</sub> (P8), whereas the presence of STEC markers and serotyping marker were associated (p=0.04). Among the 10 positive samples for STEC, 34 Serotype gene fragments were amplified, with serotypes O45 and O103 being the predominant (28 and 21, % respectively). However, serotype serogroups O111 and O157 were not detected in any of the samples. The present investigation is the first of its kind in Costa Rica and shows that both *Salmonella* and STEC may be commonly present in whole muscle beef cuts sold at retail markets in Costa Rica. Consequently, authorities may be alerted at risk of foodborne illness due to retail products are not adequately control and handled in food service or storage settings. Future work should emphasize continuous monitoring of the presence of these and other serotype pathogens in meat and meat products and on the implementation and adoption of measures that safely minimize using the technique serotyping.

Highlights

- The prevalence of markers of *Salmonella* and STEC was 3.4 and 4.7%, respectively
- Presence of markers and serotyping location were not associated
- Serogroups O45 and O103 predominated while O111 and O157 were not detected
- People in Costa Rica may be at risk of foodborne illness due to *Salmonella* and STEC
- Efforts should focus on implementing effective sanitation strategies in retail

9. Итогом работы с базой данных Scopus является майнд-карта, которая наглядно позволит увидеть актуальные направления развития логистики. Пример майнд-карты:



**Требования к оформлению результатов работы по составлению майнд-карты:** наличие титульного листа обязательно, далее следует майнд-карта (см. пункт 9), которая позволяет визуализировать выделенные в ходе контент-анализа актуальные направления развития продаж, затем приводится список литературы в разрезе выделенных направлений, оформленный согласно ГОСТа.

1. Cant MC, Hefer Y. (2014). Visual merchandising displays effect - or not - on consumers: The predicament faced by apparel retailers. *Journal of Business and Retail Management Research* 2014; 8(2):95-104. URL: <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84905983565&partnerID=40&md5=7a3153d905220ebc78a09f156bf7c6b0>

2. Brown J. (2013). Dark tourism shops: Selling "dark" and "difficult" products. *International Journal of Culture, Tourism, and Hospitality Research* 2013; 7(3):272-80. URL: <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84880766363&partnerID=40&md5=1d44d7a8eb1bbc587a20f7f12d3464b2>

Обратите внимание: наличие активных гиперссылок на оригиналы статей – обязательно.

### **Критерии оценки майнд-карты:**

– 100-86 баллов выставляется, если студент аргументировал все выделенные направления развития инноваций, точно определив содержание и составляющие. Приведены данные зарубежной литературы в количестве от 120 источников. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами контент-анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет;

– 85-76 баллов – работа студента характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся статьи зарубежных авторов в количестве от 80-119 источников. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

– 75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены статьи зарубежных авторов по рассматриваемой теме от 60-79 источников. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы;

– 60-50 баллов – если работа основана на контент-анализе менее 60 источников. Допущены принципиальные ошибки в выделении направлений развития маркетинга инноваций. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы.

### **Методика подготовки к семинарам**

Семинар – вид групповых занятий по какой-либо научной, учебной и другой проблематике, активное обсуждение участниками заранее подготовленных сообщений, докладов и т.п. Среди обязательных требований к семинару – предварительное ознакомление с темой, вопросами и литературой по данной теме. Для приобретения широкого видения проблемы студенту необходимо:

осмыслить ее в общем объеме; познакомиться с темой по базовому учебному пособию или другой основной рекомендуемой литературе;

выявить основные идеи, раскрывающие данную проблему; сверить их определения со справочниками, энциклопедией;

подготовить план-проспект раскрытия данной проблемы; выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения;

составить тезисы выступления на отдельных листах для последующего внесения дополнений и подготовить доклад или реферат для сообщения на семинаре;

проанализировать собранный материал для дополнительной информации по темам семинара.

### **Методика проведения семинара с использованием метода активного обучения - семинар-пресс-конференция**

По каждому вопросу плана семинара преподавателем назначается группа обучаемых (3-4 человека) в качестве экспертов. Они всесторонне изучают проблему и выделяют докладчика для изложения тезисов по ней. После первого доклада участники семинара задают вопросы, на которые отвечают докладчик и другие члены экспертной группы. Вопросы и ответы составляют центральную часть семинара. На основе вопросов и ответов разворачивается творческая дискуссия, итоги которой подводят сначала докладчик, а затем преподаватель. Аналогичным образом обсуждаются и другие вопросы плана семинарского занятия.

В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения темы, оценивает работу экспертных групп, определяет задачи самостоятельной работы.



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДВФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по дисциплине «Логистика распределения»**  
**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело**  
**Форма подготовки: очная**

**Владивосток**  
**2016**

**Паспорт Фонда оценочных средств  
по дисциплине «Логистика распределения»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК-15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает	<ul style="list-style-type: none"> <li>- типы и структуру сети распределения;</li> <li>- особенности типов оптовых посредников;</li> <li>- процедуру управления заказами;</li> <li>- пути сокращения времени полного цикла заказа;</li> <li>- критерии оценки эффективности логистических цепей распределения;</li> <li>- алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения;</li> <li>- виды информационно-коммуникационных технологий, применяемых в системах распределения.</li> </ul>
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов;</li> <li>- проводить анализ систем распределения;</li> <li>- организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов;</li> <li>- формировать систему логистического сервиса: сокращать издержки в сети распределения</li> </ul>
	Владеет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения</li> <li>- способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в логистических системах распределения;</li> <li>- способами сокращения и предупреждения логистических издержек в системе распределения товаров</li> </ul>

№ п/п	Контролируемые разделы / темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
1	Занятие 1. Место логистики распределения в логистической системе	ПК-15	Контрольные работы № 1,2,3,4 (ПР-4)  Деловая игра 1 (ПР-10)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 1-6
2	Занятие 2. Структурная реорганизация системы распределения готовой продукции			
3	Занятие 3. Построение каналов		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Умеет</li> <li>- проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов;</li> <li>- проводить анализ систем распределения;</li> <li>- организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов;</li> <li>- формировать систему логистического сервиса: сокращать издержки в сети распределения</li> </ul>	Логистические задачи и задания 1, 2, (ПР-11)

4	распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта	Занятие 4. Управление заказами на предприятии	Владеет -способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения -способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в логистических системах распределения; - способами сокращения и предупреждения логистических издержек в системе распределения товаров	Деловые игры 2,3 (ПР-10).  Кейс-задачи № 1, 2 (ПР-11)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 17-21
				Решение тестов (ПР-1)	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 22-26

### Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		критерии	показатели
ПК-15 Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способность управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	знает (пороговый уровень)	Знает - типы и структуру сети распределения; - особенности типов оптовых посредников; - процедуру управления заказами; - пути сокращения времени полного цикла заказа; - критерии оценки эффективности логистических цепей распределения; - алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения; - виды информационно-коммуникационных технологий, применяемых в системах распределения.	Знание подходов к формированию логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	- Способность определять место логистики распределения в логистической системе; - типы и структуру сети распределения; - способность определять особенности типов оптовых посредников; - способность оценивать процедуру управления заказами; - способность разрабатывать пути сокращения времени полного цикла заказа
	умеет (продвинутый)	Умеет - проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов; - проводить анализ систем распределения; - организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов; - формировать систему логистического сервиса: сокращать издержки в сети распределения	Умение формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	- способность проектировать сети распределения на основе имеющихся ресурсов; - проводить анализ систем распределения; - организовать взаимодействие отделов компании при обработке заказов; - способность формировать систему

				логистического сервиса;
	владеет (высокий)	<p>Владеет</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения</li> <li>- способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в логистических системах распределения;</li> <li>способами сокращения и предупреждения логистических издержек в системе распределения товаров</li> </ul>	<p>Владение навыками формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью управлять логистическими процессами в логистических системах распределения</li> <li>- способностью применять информационно-коммуникационные технологии для решения задач профессиональной деятельности в системах распределения.</li> </ul>

### **Зачетно-экзаменационные материалы**

#### **(оценочные средства по промежуточной аттестации)**

#### **Вопросы для собеседования на зачет**

1. Функции, цели и задачи логистики распределения.
2. Место логистики распределения в логистической системе.
3. Области взаимодействия логистики и маркетинга.
4. Основные направления деятельности логистики при реализации маркетинговых стратегий.
5. Типы систем распределения.
6. Структура сети распределения.
7. Место, роль и типы оптовых посредников в системах распределения
8. Положительные и отрицательные стороны работы с посредниками
9. Логистические посредники в распределении.
10. Современные тенденции развития сетей распределения.
11. Стадии проектирования и формирования сети распределения.
12. Взаимодействие логистики и смежных отделов в управлении распределением
13. Алгоритм проектирования (реорганизации) сети распределения.

14. Учетно-договорные единицы – УДЕ.
15. Золотые правила физического распределения.
16. Анализ и оценка деятельности сети распределения. Полный цикл заказа.
17. Процедура управления заказами.
18. Взаимодействие отделов компании при обработке заказов.
19. Управление интенсивностью размещения заказов.
20. Способы комплектации заказа.
21. Сокращение времени полного цикла заказа.
22. Повышение конкурентоспособности компании посредством обеспечения высокого уровня логистического сервиса
23. Схема взаимодействия логистики и маркетинга в формировании логистического сервиса.
24. Работы по оказанию логистических услуг, осуществляемые в процессе продажи товаров, послепродажный логистический сервис
25. Критерии качества логистического обслуживания.
26. Распределительные центры в системе распределения.

### **Критерии оценки устного ответа**

**100-86** баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

**85-76** баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения,

давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

**75-61** балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

**60-и ниже баллов** – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

## **КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ (ПР-2)**

### **Контрольная работа 1**

**По темам: Интеграция логистики и маркетинга в реализации стратегии распределения. Структура и состав сети распределения.**

1. Раскройте содержание распределительной логистики на макро- и микроуровне.
2. Каковы важнейшие функции распределительной логистики.
3. Как проявляется интеграция в сфере обращения с позиций логистики.
4. Почему распределительную логистику необходимо рассматривать как ключевой элемент конкурентной рыночной стратегии предприятия?

5. Какова роль логистики в объединении функций распределения.
6. Каковы задачи, решаемые распределительной логистикой.
7. Как взаимосвязаны стратегии предприятия, маркетинга и логистики.
8. Структура сети распределения.
9. В чем заключается взаимодействие логистики и маркетинга в распределительных каналах (каналах сбыта)?
10. Перечислите и охарактеризуйте стратегии маркетинга и логистические решения для их поддержки. Чем объясняется существующая неоднозначность толкования отдельных понятий в области распределительной логистики?
11. Какие факторы являются ключевыми в развитии сбытовых процессов и почему?
12. Определите понятия «горизонтальный» и «вертикальный» канал распределения, в чем заключается разница между ними?
13. Определите понятия «прямой» и «косвенный» канал сбыта, опишите особенности, преимущества и недостатки этих каналов.
14. «Количество посредников в канале распределения зависит, в первую очередь, от типа товара, географии его сбыта и логистической инфраструктуры» - правильно ли это утверждение? Аргументируйте ответ.
15. Перечислите факторы, влияющие на вид канала.
16. Дайте классификацию и охарактеризуйте торговых посредников.
17. В чем заключается роль оптовых посредников в распределении?  
Перечислите причины, вызывающие необходимость в оптовых посредниках.
18. Какие виды дистрибьюторов выделяют и в чем их отличие?
19. Охарактеризуйте комиссионеров как вид торговых посредников.
20. Какие виды агентов существуют в распределении и в чем их отличие?
21. Охарактеризуйте брокеров как вид торговых посредников.

## **Контрольная работа 2**

**По темам: Управление распределением. Роль функции «управление заказами» в обслуживании клиентов.**

1. Какие этапы включает в себя стадия проектирования логистической сбытовой цепи (ЛСЦ)?
2. Дайте характеристику критериев оптимальности и ограничений логистической сбытовой цепи (ЛСЦ).
3. Что такое «учетно-договорные единицы ("transaction units")», какую роль они играют в формировании логистической сбытовой цепи?
4. Перечислите и объясните три золотых правила физического распределения.
5. Раскройте проблематику логистических затрат в сфере распределения..
6. Какие показатели должны быть обязательно включены в интегральную оценку логистической цепи?
7. Процедура управления заказами.
8. Управление заказами как функция, требующая межфункциональной координации.
9. Роль управления заказами при обслуживании клиента.
10. Взаимодействие отделов компании при обработке заказов.
11. Определите и опишите полный цикл заказа. Почему он считается важным аспектом обслуживания клиентов?
12. Почему сокращение времени полного цикла заказа является одной из самых актуальных задач логистики?
13. Охарактеризуйте способы комплектации заказа, как они влияют на сокращение времени полного цикла
14. CRM-решения - интеграция функций по работе с клиентами с процессами обработки заказов.

**Критерии оценки контрольных работ**

<b>Баллы</b>	<b>Условия</b>
100-86	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Студент демонстрирует отчетливое и свободное

	владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
85-76	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.
75-61	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определено и последовательно изложить ответ.
60-50	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

## **ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПО КАЖДОМУ ВИДУ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ»**

### **Деловая игра 1.**

#### **Тема: «Структурная реорганизация системы распределения готовой продукции»**

**Цель игры:** научиться в условиях заданной ситуации выявлять проблемы организации, связанные с подсистемой логистики распределения, а также разрабатывать логические варианты реорганизации этой подсистемы.

#### **Порядок деловой игры**

Все студенты разбиваются на группы по 3—4 человека. Одна группа будет представлять экспертную комиссию, а остальные — рабочие группы.

Предполагается, что экспертная комиссия — это представители высшего звена (директор по производству, директор по маркетингу, директор по логистике, коммерческий директор и др.). Рабочая группа — это представители среднего звена (маркетологи, логисты, сбытовики), которым после

проведенного экстренного консилиума было выдано задание: разработать проект реорганизации подсистемы распределения с учетом сложившихся внутренних и внешних условий.

Таким образом, каждая рабочая группа должна самостоятельно изучить ситуацию и последовательно ответить на предлагаемые ниже вопросы. В результате у каждой группы получится свой вариант развития событий, который ей предстоит представить на суд экспертной комиссии.

Экспертная комиссия в свою очередь должна разработать систему оценки проектов на основе сформулированного ниже задания и оценить все проекты соответствующе.

По итогам работы экспертная комиссия выносит решение о победившем проекте.

**Примечание.** Для получения адекватного результата предлагается ввести в игру координатора экспертной комиссии, которым должен выступать преподаватель.

### **Условия деловой игры**

#### **1. Характеристика организации.**

Предприятие «Русь» расположено в г. Железногорск Курской области. «Русь» является небольшим производителем кровельного материала. Кровельный материал организация продает в основном на территории Курской области, в Москву и Московскую область и территориально сопряженные области (Брянскую, Орловскую). Ежегодные объемы продажи составляют 38 млн руб. (среднее значение по отрасли). В последние годы бизнес идет удачно, объемы продаж ежегодно растут.

Строительство домов и коттеджей постоянно увеличивается (основной целевой рынок предприятия «Русь»). Это происходит в основном по причине того, что доходы населения страны после некоторого кризисного периода имеют тенденцию к увеличению, тем самым желание устроить быт в более благоприятных условиях и благодатном климате имеют место быть. Помимо этого, в последние годы наметился значительный рост инфраструктурного

строительства (потенциальный рынок). Естественно, темпы роста строительства домов и коттеджей в Московском регионе более высокие, чем в целом по стране.

Помимо предприятия «Русь», в представленных областях России действуют и другие фирмы — производители кровельных материалов, которые открывают здесь свои производства или строят распределительные склады. Наиболее жесткая конкуренция проявляется на территории Москвы и Московской области.

За последние годы конкуренция на рынке строительства домов сильно возросла. Цены на строительные, в том числе и на кровельные, материалы импортного и соответственно отечественного производства пошли вниз.

Строительные компании также испытывают конкуренцию и в переговорах с производителями, которые настаивают на постоянном снижении цен.

В сложившихся условиях генеральный директор предприятия «Русь» встретился с высшим руководящим составом организации для разработки общей стратегии развития компании и стратегии реорганизации сбытовой сети в частности. Основанием для таких мер послужила необходимость позиционирования предприятия в отношении реальных и потенциальных сегментов рынка, а также создания высокоэффективного механизма обеспечения выбранных позиций.

В рамках длительного консилиума было решено, что предприятие должно стать дешевым производителем высококачественного кровельного материала. Только это ему позволит оставаться конкурентоспособным предприятием и сохранить уровень доходов, а в перспективе повысить этот уровень. В связи с этим оба небольших завода предприятия должны работать с максимальной эффективностью и на полную мощность.

Если уровень производства упадет, то простой оборудования вызовет рост непроизводительных расходов и издержек производства, а, следовательно, рост цены продукции, что чревато потерей рынков сбыта. Руководство и

реализация этого направления развития в рамках принятой общекорпоративной стратегии были возложены на производственную подсистему и подсистему снабжения с привлечением специалистов по логистике, задача которых должна заключаться в поиске оптимальных вариантов обеспечения производственных процессов.

## 2. Характеристика службы логистики

Служба логистики на предприятии присутствует достаточно давно, а директор по логистике работает в организации уже более 7 лет. Функции подсистемы логистики заключаются в обеспечении координации всех функциональных подсистем и их контроле. Для этого структурно были выделены функциональные логисты, которые позиционировались в отделах, разрабатывая совместно с представителями отделов наиболее оптимальные схемы продвижения материального потока по элементам логистической цепи, а также способствовали практическому внедрению данных схем и осуществляли контроль выполнения операций.

Дабы исключить противоречия на стыках (в точках соприкосновения звеньев) логистической цепи, логисты всех функциональных подсистем непрерывно взаимодействовали, согласовывая схемы продвижения материального потока в пространстве и во времени (ориентируясь на производственный план и оперативные изменения, например связанные с необходимостью обеспечения непредвиденных, но стратегически важных поставок). Также логисты обменивались собственными проблемами организации процессов. Это было необходимо для того, чтобы интегрировать оптимизацию движения материального потока, а каждому функциональному звену лучше понимать нужды предшествующих и последующих звеньев, а в конечном итоге понимать, как от работы того или иного подразделения зависит интегральный результат, выраженный в максимизации удовлетворения нужд клиентов.

Директор по логистике также присутствовал на проведенном общем совещании руководства, где в конечном итоге, как уже известно, была

определена общекорпоративная стратегия фирмы — «низкие цены + высокое качество».

Однако на этом совещании рассматривался и второй вопрос, касающийся структурной реорганизации подсистемы распределения готовой продукции, которая, как виделось генеральному директору предприятия, является не только необходимой, но и незамедлительной. Таким образом, в данной ситуации директору по логистике было предложено лично заняться координацией этого проекта.

Директор по логистике до этого дня неплохо координировал процесс распределения продукции предприятия с обоих заводов. Он даже лично неоднократно получал благодарные письма клиентов. Однако в условиях все возрастающей конкуренции и принятых направлений развития фирмы реорганизация все же назрела.

### 3. Характеристика системы распределения

Смысл сбытовых операций на сегодняшний день состоит в том, что предприятие обладает 35 грузовиками, которые оперативно по заказам клиентов и строго в определенные сроки завозят со склада кровельные материалы на строительные площадки. Эти же грузовики доставляют материалы с двух заводов на четыре склада, расположенные в Железногорске (2), Московской области (1), вблизи Курска (1).

Каждый из четырех складов содержит полный набор всей продукции предприятия. Из-за некоторого снижения сбыта, вызванного возросшей конкуренцией, все четыре склада в настоящее время заполнены продукцией, приходится даже в полной мере использовать заводские склады.

Дальнейшее распределение продукции со складов осуществляется через оптовых и мелкооптовых посредников. При этом транспортное обслуживание со стороны предприятия не предусматривается.

Тем не менее, на совещании было однозначно решено, что поддержание обслуживания клиентов на высшем уровне должно являться основой новой стратегии и системы распределения, поскольку это единственный путь при

прочих равных условиях повышения своей конкурентоспособности. Иначе предприятие ожидает крах.

#### 4. Характеристика конкурентов

Основной конкурент предприятия «Русь» на областных рынках (за исключением Москвы и Московской области) не имеет своих складов и осуществляет поставки кровельных материалов с арендованных складов грузовиками автотранспортных фирм.

Кроме того, водители этих грузовиков никак не участвуют в процессе погрузки и разгрузки грузов в отличие от водителей «Руси», которые всегда помогают на строительных площадках. Использование конкурентом грузовиков автотранспортных фирм приводит к тому, что нарушается принцип «точно в срок», т. е. имеют место задержки в доставке.

В Московском регионе дело обстоит сложнее. Конкурентов гораздо больше, а системы сбыта продукции гораздо интереснее с точки зрения максимального приближения к клиенту, пакету предлагаемых сопутствующих услуг, в том числе с точки зрения адаптивной политики скидок.

**Задание для рабочих групп:** определите, какие стратегические решения в области реорганизации системы распределения должны быть приняты руководством предприятия, последовательно отвечая на следующие вопросы.

1. Какую структуру сбыта мы представляем сейчас? Схематично обозначьте существующие каналы распределения.

2. Какую систему распределения (с обозначением целевых рынков) мы хотим видеть в ближайшей и стратегической перспективе? Сформулируйте задание на проект.

3. Определите альтернативные варианты организационных преобразований системы распределения готовой продукции. Схематично обозначьте предлагаемые варианты проектов.

4. Определите существующие и необходимые ресурсы для реализации альтернативных проектов в рамках известных данных (инфраструктурные, кадровые, технические и т. п.).

5. Определите параметры, на ваш взгляд наиболее приоритетные, для оценки альтернатив. Проранжируйте выбранные параметры. В качестве параметров могут выступать следующие: сохранение единства корпоративного духа участников процесса распределения; срок окупаемости проекта; затраты на проект; необходимость привлечения внешних инвестиций; возможность применения аутсорсинга в узких местах системы распределения; надежность посредников различного типа (если таковые будут иметь место в проекте) и др.

Параметры рекомендуется выделить те, которые можно прокомментировать в обозначенных условиях, или предложить по параметрам возможные ограничения. То есть в заданных условиях мы не можем говорить о сроках окупаемости того или иного проекта или о стоимости реализации проекта, однако это, несомненно, весомые характеристики. Но мы можем обозначить желаемые результаты и принять их равными в процессе выбора альтернативы для всех вариантов проектов. Такое допущение, естественно, возможно только для данной ситуации и никак не допустимо в реальной жизни.

Ранг параметра определяется на основе выделенных группой приоритетов.

6. Оцените по списку обозначенных параметров предложенные вами альтернативные проекты и сформулируйте свой вывод относительно окончательного проекта реорганизации системы распределения.

7. Если Ваш проект реорганизации предусматривает удлинение и расширение каналов распределения, то обозначьте кратко договорные условия работы с тем или иным посредником, учитывая его тип. Какие виды договоров здесь будут иметь место?

8. Как в рамках вашего проекта будет организован отдел сбыта предприятия? Какова будет его функциональная сущность? Как будут позиционироваться в новых условиях логисты из соответствующей службы?

**Задание для экспертной группы:** проанализируйте ситуацию и выберите наиболее перспективный проект реорганизации системы

распределения продукции и услуг, последовательно выполняя следующие действия.

1. Определите, какие на ваш взгляд (учитывая, что вы представляете высшее руководство предприятия) параметры оценки системы распределения продукции в данной ситуации представляют наибольший интерес для организации.

Составьте их список, проранжируйте и присвойте каждому параметру весовую характеристику.

Обозначьте шкалу балльной оценки выбранных параметров (например, 10-балльная). Данный пункт работы выполняется совместно всеми членами комиссии.

3. Составьте табл. 1.

Таблица 1 - Расчетная таблица

Ранг параметра	Наименование параметра	Вес параметра	Оценка проектов									
			Проект 1		Проект 2		Проект 3		...		Проект n	
			Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса
1												
2												
3												
...												
n												
Результат (сумма)		1										

3. Оцените предлагаемые рабочими группами проекты и соответствующие результаты занесите в табл. 3.9.

Каждый член экспертной комиссии оценивает проекты самостоятельно, т. е. выставляет в соответствии с выбранной шкалой балл напротив всех обозначенных параметров с учетом того, как он позиционируется в проекте.

Балл с учетом веса определяется как произведение выставленной членом экспертной комиссии оценки на присвоенный данному параметру вес.

1. По окончании индивидуальной работы все члены экспертной комиссии суммируют полученные результаты, т. е. по каждому проекту определяется суммарный результат.

Тот проект, который наберет наивысшую сумму, побеждает в данной игре.

## **Деловая игра 2**

### **Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта**

**Раздаточный материал** из учебного пособия. Логистика: Тренинг и практикум: Учебное пособие /Под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. - М.: Проспект, 2013. – стр.135-143.

## **Деловая игра № 3**

### **Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта**

**Цель игры:** научиться в заданных условиях (на примере хозяйственной ситуации производственного предприятия по производству керамической плитки) анализировать макро- и микросреду, выбирать перспективную стратегию развития подсистемы распределения готовой продукции и строить в соответствии с выбранной стратегией оптимальные каналы распределения и партнерские отношения.

**Порядок деловой игры.** Все студенты разбиваются на группы по 3—4 человека. Одна группа будет представлять экспертную комиссию, а остальные — рабочие группы.

Предполагается, что экспертная комиссия — это представители высшего звена (директор по производству, директор по маркетингу, директор по логистике, коммерческий директор и др.). Рабочая группа — это представили

среднего звена (маркетологи, логисты, сбытовики), которым необходимо решать текущие проблемы организации в отношении сбыта готовой продукции.

Таким образом, каждая рабочая группа должна самостоятельно изучить ситуацию и в соответствии с собственными видениями предложить стратегию развития сбыта производственного предприятия. В результате у каждой рабочей группы формулируется свой вариант развития событий и своя схема распределительных каналов, которые ей предстоит представить на суд экспертной комиссии. Защиту проектов целесообразнее проводить публично.

Экспертная комиссия в свою очередь должна оценить каждый из проектов, во-первых, с точки зрения логистических подходов к ведению хозяйственной деятельности, а во-вторых, с точки зрения экономических результатов: прибыли и рентабельности.

По итогам работы экспертная комиссия выносит решение о победившем проекте.

Подробнее задания для рабочих групп и экспертной комиссии представлены ниже.

**Примечание.** Для получения адекватного результата предлагается ввести в игру координатора экспертной комиссии, которым Должен выступать преподаватель.

#### **Деловая игра 4**

##### **Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта**

##### **Условия деловой игры**

###### *1. Характеристика предприятия*

ЗАО «ЧАР» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 24 сентября 1992 года.

Фабрика расположена на небольшом расстоянии к югу от «садового кольца». Подъездные дороги являются достаточно удобными для транспортировки оборудования, сырья и продукции. ЗАО «ЧАР» арендует

землю, на которой расположена фабрика. Срок действия договора аренды — до 2019 г.

ЗАО «ЧАР» производит керамическую продукцию. Основным производством является изготовление облицовочной керамической плитки, что составляет более 85%. Кроме того, на фабрике производятся декоративные керамические изделия, такие как вазы, кашпо и т. п. Общий годовой объем производства составляет около 4 млн у.е.

## 2. Обзор рынков сбыта

В настоящее время на внутреннем рынке строительных материалов не существует дефицита облицовочной плитки. Предлагается в широком ассортименте плитка как российских (30% рынка), так и зарубежных производителей (Итальянская, Испанская и Чешская — 70% рынка) различных типоразмеров и видов декорирования. Импортная плитка представлена в комплекте с отделочными фрагментами (филенки, вставки, бордюры, декоративные элементы).

Продукция отечественных заводов отличается по качеству в худшую сторону. Однако цены на импортную плитку (15 — 40 у.е. за 1 кв. м) значительно превышают цены на отечественную плитку (6 — 10 у.е. за 1 кв. м).

Формы продажи готовой продукции различны, в частности:

1) *продажи дилерам*. Эта форма позволяет уменьшить цены на плитку, выставяемые производителями. Дилеры самостоятельно обеспечивают рекламу и сбыт продукции. Производителю нет необходимости вступать в конкуренцию при продажах в данном регионе. Для дилера такая форма дает преимущество низкой цены и отсутствие конкуренции в границах данного рынка. Для производителя это преимущество — в заранее планируемой и гарантированной отгрузке продукции, по действующему с дилером договору;

2) *периодические разовые, возможно неоднократные крупные оптовые отгрузки*. Заказчики — крупные строительные организации, снабжающие строительные комплексы отдельных регионов. Преимуществом для заказчика в этом случае опять остаются относительно низкие оптовые цены от

производителя. Для фирмы-производителя преимуществом является возможность частичной или полной предоплаты и одновременно крупные объемы отгрузки;

3) *сбыт продукции в сферу торговли на различных условиях.* Это могут быть крупные склады-магазины, которые, в свою очередь, продают в сеть различных строительных и хозяйственных магазинов. Такая форма предполагает длительные и достаточно стабильные отношения с этими заказчиками. Однако подобная форма требует предварительного анализа способностей партнеров и последующего контроля за выполнением ими своих обязательств по расчетам. Преимуществом такой формы для заказчика является возможность кредитного расчета и доставки продукции транспортом фирмы; Для производителя имеется преимущество достаточно стабильного планируемого сбыта;

4) *сбыт через собственную торговую сеть производителя.* Конечно, такая форма требует значительных затрат и усилий со стороны производителя, но и дает возможность анализа спроса для улучшения планирования производства (стиль, размеры и т. п.) продукции. Подобная форма обычно предоставляет производителю установить наиболее приемлемую цену.

Рыночный спрос имеет сезонный характер, т. е. на период ноябрь — март спрос заметно снижается по причине сокращения строительных мероприятий. Форма дилерских отношений также может быть цикличной, однако она может быть выровнена за счет торговых предложений, стимулирования сбыта и т. п., проводимых дилерами.

### 3. Структура отдела сбыта

На сегодняшний день отдел сбыта представляет собой иерархическую организационную структуру из 9 человек: начальник отдела сбыта, 3 менеджера по продажам и 4 помощника менеджеров.

4. *Организация продажи продукции и ценообразование* Располагаясь в Москве, ЗАО «ЧАР» имеет преимущество по продажам своей продукции. В настоящее время предприятие продает более 70% своей продукции в

Московском регионе. Основными покупателями являются торговые и строительные организации. Организация продаж осуществляется собственными силами.

ЗАО «ЧАР» продает свою продукцию по цене в диапазоне от 6,0 у.е. До 7,2 у.е.

#### *5. Анализ конкурентов*

Сегодня среди производителей стран СНГ наибольшая конкуренция идет со стороны фабрики «Керин» в г. Минск (Белоруссия). Керин производит плитку в широком ассортименте типоразмеров, с разнообразной цветовой гаммой, с хорошим качеством и по цене, не превышающей 6,5 у.е. за квадратный метр плитки.

Совместное предприятие «Везо» (г. Орел) также является сильным конкурентом и продает через дилерскую сеть компании «Керамика», которая обеспечивает сбыт всего объема продукции, но цена на эту плитку выше цен других отечественных производителей (7,3—9 у.е.).

Другие предприятия, такие как Кучинский керамический комбинат, Волгоградский керамический завод, Смоленский завод керамических изделий, Екатеринбургский и Шахтенский заводы керамических изделий, в настоящее время производят продукцию по цене около 6—7 у.е., но их продукция имеет не лучшие качество и дизайн.

Импортная продукция имеет хорошее качество и дизайн, но продается по значительно более высоким ценам.

Цена на рынке является важным фактором конкурентоспособности. В этом плане продукция ЗАО «ЧАР» имеет преимущество при имеющейся цене 6,0—7,2 у.е. Можно сравнить ее со средней стоимостью керамической облицовочной плитки, используемой сейчас строительными организациями России — 10,5 у.е.

#### *6. Организация сервиса*

**ЗАО «ЧАР»** имеет возможность организовывать доставку продукции покупателю железнодорожным транспортом (вагон, контейнер) и автомобильным транспортом (привлекая транспортных посредников).

Затраты на транспортировку одного квадратного метра плитки железнодорожным транспортом на расстояние 1000 км составляют 0,2 у.е., автомобильным транспортом — 1,1 у.е.

Все транспортные расходы несет покупатель продукции.

При транспортировке продукции железнодорожным транспортом применяется обязательное страхование от полной или частичной утраты груза. Затраты примерно составляют 0,4% от стоимости груза. При транспортировке автотранспортом стоимость страховки от полной или частичной утраты груза включена в тариф на перевозку. Затраты по страховке несет покупатель.

### **Задание для рабочих групп:**

1. Изучите ситуацию и определите, какую стратегию распределения, на ваш взгляд, необходимо выбрать. Аргументируйте свой выбор исходя из представленных выше фактов.

Варианты стратегий

**Стратегия 1:** быстро внедриться на рынок в новом качестве с целью обеспечения своевременного сбыта запланированного объема производства готовой продукции (максимальная загрузка мощностей).

**Стратегия 2:** постепенно завоевывать рынок посредством сближения с потребителем и оперативного реагирования на его запросы в отношении ассортимента и качества.

**Стратегия 3:** расширить рынок сбыта (как в экономическом, так и в географическом отношении), позиционируя на рынке свою продукцию как конкурентоспособную по цене и качеству.

**Стратегия 4:** полная ориентация сбыта на Московский регион с целью возможности реализации продукции по более высоким ценам.

2. В соответствии с выбранной стратегией схематично обозначьте наиболее привлекательные варианты распределения готовой продукции (каналы сбыта). Используя предложенные ниже возможные варианты партнерства, выберите наиболее подходящий для вас канал распределения. Поясните свою позицию и

дайте конечную оценку предложенных вами мероприятий. При этом объясните оптимальность своего решения в данной ситуации.

## **КЕЙСЫ ПО ЛОГИСТИКЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

### **Кейс 1. Креветочный бизнес**

Задание:

1. Нарисуйте схему движения продукта от моря до обеденного стола.
2. Отметьте, какие части этой схемы являются областью логистики.

Вылов креветок производится малыми судами и траулерами. Суда выходят в море. Невод с уловом поднимается на палубу, где креветки отделяются от водорослей, рыбы и др. В южных морях, где температура воздуха и палубы очень высокая, креветки сразу промывают в морской воде и помещают в лед, поскольку, пролежав некоторое время на палубе, они начинают портиться (покрываться черными пятнами). Температура воздуха и время хранения являются критическими факторами.

Малые суда по ловле креветок должны возвращаться каждую ночь в порт, тогда креветки могут не помещаться в лед. Они немедленно продаются посредникам (владельцам ресторанов, кафе, прибрежных магазинов).

Траулеры могут находиться на месте лова неделю и больше, поскольку они оснащены рефрижераторами.

Когда креветки с больших траулеров прибывают на перерабатывающий завод, их промывают ото льда и кладут на конвейерную ленту, с которой специальные работники убирают поврежденные экземпляры. В тоже время механические грейдеры сортируют их по размеру.

Далее креветки в панцире пакуют в проволочные картонные коробки, взвешивают и замораживают.

После замораживания коробки с креветками покрывают водой и замораживают в блоки льда, что бы они не высохли.

## Кейс 2 . «Новгородский хлебозавод»

1. Дайте краткую характеристику хозяйственной ситуации, сложившейся на ЗАО «Новгородский хлебозавод».

2. Проанализируйте каналы распределения готовой продукции предприятия. Определите, какие каналы являются прямыми, а какие — косвенными; какие — одноуровневыми, а какие — многоуровневыми.

3. Проанализируйте данные об объемах реализации продукции предприятием. С учетом других имеющихся данных сделайте выводы о наиболее перспективном канале сбыта готовой продукции. Какие проблемы необходимо решить, чтобы развивать эти каналы?

4. Подумайте и представьте список мероприятий, необходимых для реорганизации или модификации каналов распределения с целью повышения экономических результатов предприятия (снижение логистических затрат, увеличение объемов реализации и т. п.).

5. Ответьте на вопрос, будут ли необходимы мероприятия по расширению или сокращению штата коммерческой службы предприятия в условиях внедрения ваших предложений, а также как должен ставиться вопрос о финансировании, возможных рисках и информационных потоках.

Задание выполнить в письменном виде, оформить на листах формата А4.

ЗАО «Новгородский хлебозавод» является производителем хлебобулочных и кондитерских изделий, таких как: пряники, печенье, баранки, сушки, вафли, вафельные конфеты и торты, восточные сладости, макароны и т. п. Ассортиментный перечень составляет более 150 наименований.

Предприятие обладает производственными цехами (макаронный, прянично-бараночный, кондитерский, вафельный) и вспомогательными подразделениями (администрация, сбыт, снабжение, бухгалтерия, транспортный отдел, АХО).

Анализ работы отдела сбыта предприятия

Отдел сбыта входит в состав коммерческой службы предприятия, куда также входят транспортный отдел и отдел маркетинга. Штатный состав отдела сбыта следующий:

- начальник отдела;
- диспетчер по работе с магазинами города;
- старший оператор по работе с клиентами;
- оператор отдела сбыта;
- менеджер региональных продаж;
- менеджеры по работе с магазинами города (6 человек);
- региональные торговые представители (5 человек);
- кладовщики складов готовой продукции (4 человек);
- грузчики-экспедиторы отдела сбыта (10 человек).

Итого численность отдела сбыта составляет 30 человек. Каналы распределения продукции ЗАО «Новгородский хлебозавод» следующие.

1. Предприятие имеет три собственных фирменных магазина, осуществляющих розничную продажу. Один магазин находится при предприятии, остальные два — в районе города. Доставка в магазины осуществляется собственным автотранспортом предприятия.

2. Продукция предприятия также реализуется через магазины города. Доставка осуществляется автотранспортом предприятия посредством кольцевого развоза. Для этого диспетчер отдела сбыта принимает заявки по телефону или через менеджеров по работе с магазинами города и организует три рейса по городу: одна автомашина на два—три района города. Развозку продукции осуществляют грузчики-экспедиторы отдела сбыта и водители транспортного отдела.

3. Продукция через региональных торговых представителей реализуется в близлежащих регионах. Доставка осуществляется в магазины автотранспортом предприятия. В обязанности региональных представителей входят сбор заявок с клиентов и контроль дебиторской задолженности, анализ региональных рынков сбыта.

4. Оптовые предприятия города, области и ближайших областей приобретают продукцию предприятия с целью последующей перепродажи. Этот канал распределения подразумевает самовывоз продукции.

5. Предусмотрены индивидуальные договоры с независимыми оптовиками о доставке продукции автотранспортом предприятия (вне зависимости от того, куда осуществляется доставка: в районе городской черты или за ее пределы). Например, предприятие осуществляет такую доставку в Московскую, Ивановскую, Владимирскую, Костромскую, Ярославскую и другие области.

Таким образом, предприятие имеет различные каналы товародвижения. Предприятие несет большие расходы на содержание собственных магазинов, а также транспортные затраты на единицу продукции велики, так как доставка осуществляется маленькими партиями.

Среднемесячный объем реализации предприятия представлен в табл. 1

Таблица 1 - Среднемесячный объем реализации предприятия

Вид продажи	Объем реализации, млн. руб.	Удельный вес %
Фирменная торговля в городе	0,4	6,2
Фирменная торговля в регионах	0,8	12,3
Торговые точки города, в том числе частные предприниматели	1,3	20
Оптовые посредники города	1,1	16,9
Оптовые посредники в регионах	2,9	44,6
ИТОГО	6,5	100

Емкость рынка города составляет приблизительно 4,8 млн. руб. в месяц. Как видно из представленной таблицы, ЗАО «Новгородский хлебозавод» покрывает лишь часть этой потребности. Анализ деятельности менеджеров по городским продажам показал неэффективность их работы. Объемы реализации

предприятия по этому направлению можно увеличить более чем на 50%. Однако для увеличения объемов сбыта существуют и другие препятствия:

- высокая цена продукции по сравнению с конкурентами (высокая себестоимость),
- сильная конкуренция на рынке,
- несоответствие качества ее цене.

Анализ работы транспортного отдела предприятия. В обслуживании потребителей задействовано 16 машин грузоподъемностью 5 т. и; 5 машин грузоподъемностью 1,2 т.

Анализ работы транспортного цеха показал следующие узкие места.

1. В сложившейся ситуации в рейс по городу отправляются в основном машины грузоподъемностью в 5 т. Это достаточно большие машины, удобные для грузчиков при разгрузке продукции, однако имеющие большой расход топлива в условиях городской езды. При этом средний тоннаж одного рейса по городу вполне позволяет использовать машины грузоподъемностью 1,2 т, где разместится весь ассортимент и исключены пересортицы при погрузке/разгрузке. Экономия на топливе при такой работе составит до 50%.

2. Покупка топлива водителями автотранспорта осуществляется за наличный расчет, что ведет к сложностям в контроле за расходами.

3. Автомашины предприятия (в основном крупнотоннажные) следуют из регионов порожние. Нет вариантов использования автотранспорта во время обратного следования.

С перерабатывающего завода креветки направляют различным покупателям (оптовым, розничным), где они тоже должны храниться при температуре минус 20 градусов С.

### **Методика решения ситуационных задач (кейсов)**

Ситуационная задача, как разновидность метода ситуационного анализа. При активном ситуационном обучении участникам анализа предъявляются факты (события), связанные с некоторой ситуацией по ее состоянию на определенный момент времени в конкретной социально-экономической

системе. Задача обучаемых — принять рациональное решение, действуя сначала индивидуально, а затем в рамках коллективного обсуждения возможных решений, т.е. в процессе интерактивного взаимодействия.

Преподаватель, ведущий занятие, ставит перед обучаемым разнообразные вопросы, которые позволяют выявить специфические признаки проблемы, ее истоки, причинно-следственные связи и свойства, развивают способность рассматривать проблему с различных сторон и точек зрения и в разных аспектах: управленческом, психологическом, юридическом, нравственном.

Стандартная ситуация — в определенной мере типична, часто повторяется при одних и тех же обстоятельствах; имеет одни и те же источники, причины; может носить как отрицательный, так и положительный характер.

### **Рекомендации студентам по работе с текстом кейса**

Сначала необходимо прочитать весь текст кейса и вопросы к нему, затем по порядку внимательно читать каждый вопрос, отвечать на него и находить в тексте подтверждение Вашему ответу. Помечайте в тексте карандашом номера ответов на вопросы. Сделайте выводы и запишите их своими словами.

### **Этапы проведения**

1. Преподаватель делит аудиторию на группы по 3-4 человека.
2. Объясняет смысл задания.
3. Студенты читают и обсуждают ситуационную задачу.
4. Задание оформляют в письменном виде – одно от группы.
5. Каждая группа защищает свое решение в аудитории.

### **Критерии оценки деловых игр и кейс-задач**

✓ 100-86 баллов - выставляется студенту, если студент/группа выразили своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировали его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком

самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами стратегического анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет

✓ 85-76 баллов - работа студента/группы характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет

✓ 75-61 балл - проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы

✓ 60-50 баллов - если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы.

## **РАЗНОУРОВНЕВЫЕ ЗАДАЧИ**

### **ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ»**

#### **Задача 1**

#### **Критерии выбора распределительных систем**

Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения показателей (табл. 2).

Таблица 2 – Значения параметров сравниваемых систем распределения

Показатель	Система 1	Система 2	Система 3
Годовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.	2000	10020	7350
Годовые транспортные затраты, тыс. руб.	1500	6855	9000
Единовременные затраты, тыс. руб.	90.000	4000	2860
Срок окупаемости системы, тыс. руб.	6,3	1,5	2,5

## Задача 2

### Определение совокупных логистических издержек

Каждый студент самостоятельно решает задачу и делает выводы.

Цель – усвоение работы критерия эффективности функционирования логистической цепи.

Компания «Мотор» производит моторы и поставляет их железной дорогой на свой распределительный склад в другом городе, используя услуги транспортной компании «ТК». Менеджер по транспорту компании «Мотор» получил предложение от компании «ТК» о снижении тарифов на перевозку моторов от завода «Мотор» до оптовых складов «Мотор».

Предложение заключается в следующем - «ТК» дает тариф 3 доллара за каждый центнер груза, при условии, что партия груза для перевозки (один заказ) будет составлять 400 центнеров.

В настоящее время тариф составляет 5 долларов за каждый центнер при перевозке партии 200 центнеров.

Помогите менеджеру по транспорту компании «Мотор» принять решение, имея следующие данные (4 варианта), представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели	1	2	3	4
Потребность оптовых складов в моторах на планируемый год (шт.)	5.000	7.000	5.000	4.000
Вес мотора упакованного (кг.)	175	175	175	175
Цена одного мотора, долларов	200	200	200	200
Расходы на составление одного заказа	15	20	20	20

Расходы на хранение (в % от стоимости среднего объема запаса за год)*	25	30	30	25
---	----	----	----	----

\* - Стоимость среднего объема запаса принять за половину размера одного заказа

### **Критерии оценки разноуровневых задач**

Критерии оценки:

✓ 100-86 – баллов выставляется студенту, если студент правильно выполнил все расчеты, сформулировал аргументированные выводы и безукоризненно графически оформил работу.

✓ 85-76 баллов – в расчетах студент допустил не более одной ошибки, не сформулировал выводов, но графическое оформление работы в целом выполнено верно.

✓ 75-61 балл – студент допустил несколько (2-3) ошибок в расчетах, не смог сформулировать выводов и некорректно оформил результаты графически

✓ 60-50 баллов – студент не смог воспроизвести последовательность расчетов и не имеет представления о графическом оформлении результатов.

### **ТЕСТЫ ПО ЛОГИСТИКЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

#### **1. Что НЕ входит в понятие логистики распределения:**

- a) формирование системы целей и задач фирмы
- b) процесс управления коммерческим, канальным и физическим распределением продукции и услуг
- c) удовлетворение целей потребителей и извлечение прибыли

#### **2. Какие задачи решает логистика распределения на микроуровне:**

- a) выбор схемы материального потока
- b) планирование процесса реализации товара
- c) определение оптимального количества распределительных центров на обслуживаемой территории

**3. Какой вид распределения предполагает размещение и продажу товаров в торговых точках, владельцы которых дали согласие на продажу:**

- a) интенсивное распределение
- b) эксклюзивное распределение
- c) экстенсивное распределение

**4. Что является объектом изучения логистики распределения:**

- a) внутрипроизводственные логистические системы
- b) материальный поток на стадии движения от поставщика к потребителю
- c) цели и задачи фирмы

**5. Оптовые посредники, ведущие операции от имени производителя и за свой счет- это:**

- a) дилеры
- b) дистрибьюторы
- c) комиссионеры
- d) брокеры и агенты

**6. Укажите, какие преимущества дает увеличение количества каналов распределения:**

- a) повышение уровня качества продаж
- b) растет степень охвата рынка
- c) снижается уровень общих затрат на содержание всех каналов
- d) все ответы верны

**7. Каналы распределения могут быть:**

- a) горизонтальными
- b) вертикальными
- c) перекрестными
- d) параллельными

**8. Основная цель логистики в сфере распределения состоит в том, чтобы:**

- a) организовать получение и обработку заказов

- b) организовать доставку и контроль над транспортированием товаров
- c) обеспечить реализацию и доставку готовой продукции "точно в срок" экономичным способом в соответствии с требованиями потребителей
- d) оптимизировать материальный, информационный и финансовый потоки, проходящие через производственные стадии для получения максимального экономического эффекта

**9. Передача прав собственности на товар относится к:**

- a) коммерческому распределению
- b) канальному распределению
- c) физическому распределению

**10. Маркетинг и логистика выступают как:**

- a) самостоятельные научно- практические направления и взаимно дополняют друг друга
- b) одно целое, логистика распределения является частью маркетинга
- c) совершенно разные направления, несвязанные друг с другом

**11. Какие задачи решает логистика распределения на макроуровне:**

- a) выбор схемы распределения материального потока
- b) определение максимального количества распределительных центров
- c) определение оптимального места расположения распределительного центра

**12. Особенности логистики распределения в отличие от традиционных сбыта и продажи является:**

- a) формирование целей и задач предприятия, отслеживание и определение возникшего спроса
- b) системная взаимосвязь процесса распределения с процессами производства и закупок, системная взаимосвязь всех функций внутри самого распределения
- c) концентрация и рассредоточение товаров, их размещение

**13. Если производитель стремится обеспечить наличие своей продукции в максимально возможном числе торговых точек, то ему следует выбрать:**

- a) селективное распределение
- b) экстенсивное распределение
- c) интенсивное распределение
- d) эксклюзивное распределение

**14. Протяженность канала определяется по:**

- a) числу промежуточных уровней между производителем и потребителем
- b) числу заключенных договоров на поставку товара
- c) суммарному километражу, пройденному при транспортировке товара от поставщика к потребителю

**15. К функциям распределения относят:**

- a) концентрацию и рассредоточение товаров
- b) размещение, сортировку и накопление товаров
- c) сохранность и защита товаров
- d) передача прав собственности на товар от продавца к покупателю
- e) планирование товара, определение ассортиментной специализации производства
- f) все ответы верны

**Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины «Логистика распределения»**

**Текущая аттестация студентов.** Текущая аттестация студентов по дисциплине «Логистика распределения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Логистика распределения» проводится в форме контрольных мероприятий (защиты результатов по кейс-задачам, деловым играм, разноуровневым заданиям и задачам в устной и

письменной форме, семинаров в устной форме, контрольные работы в письменной форме) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний (тесты и контрольные работы);
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

По каждому объекту выше дается характеристика процедур оценивания в привязке к используемым оценочным средствам.

**Промежуточная аттестация студентов.** Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Логистика распределения» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

**Вид промежуточной аттестации** – зачет (6 семестр), состоящий из устного опроса в форме собеседования и результатов рейтинговой оценки знаний студентов.

Дисциплина «Логистика распределения» согласно учебному плану преподается в 6 семестре. По результатам рейтинговой оценки знаний в 6 семестре проставляется зачет, который выставляется по результатам рейтинга при условии выполнения всех видов заданий.

Если студент по итогам текущего контроля в 6 семестре набирает 61 балл, то зачет проставляется автоматически. Если набранные баллы не превышают 61, то в этом случае студенту необходимо сдать зачет в форме устного собеседования по вопросам к зачету.

**Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства**

В результате посещения лекций, практических занятий, семинаров и круглых столов студент последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к зачету, представленные в структурном элементе ФОС IV.1.

Критерии оценки студента на зачете представлены в структурном элементе ФОС IV.3. Критерии оценки текущей аттестации: деловых игр, разноуровневых логистических задач, кейсов представлены в структурном элементе ФОС V.

Промежуточный контроль по дисциплине «Логистика распределения» осуществляется на основе набора рейтинговых баллов – максимально 100 баллов.

### **Критерии оценки студента на зачете по дисциплине «Логистика распределения»**

<b>Баллы (рейтингово й оценки)</b>	<b>Оценка экзамена (стандартная)</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
100-86 баллов	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, кейсами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач
85-76	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач и кейсов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения
75-61	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ
60-и ниже	«незачтено»	Оценка «незачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

## Оценочные средства для оценки сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Задание
<p>ПК-15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p>	<p>Компания ООО «Заря» производит кондитерские изделия, которые поступают на склад завода, а затем распределяются по оптовым и мелкооптовым потребителям, а также по магазинам розничной торговой сети. Кроме того, у завода есть собственные фирменные магазины. В последнее время продукция стала задерживаться на складе. Между тем, в отделе сбыта учет и регистрация поступивших заказов от потребителей не ведется, бывают случаи их невыполнения. У компании имеется свой небольшой автопарк, состоящий из 5 машин, но они часто выходят из строя, и продукция в адрес потребителей не вывозится.</p> <p><b>Задание</b></p> <p><i>1. На основе имеющихся данных назовите, какие каналы распределения (каких уровней) используются на предприятии.</i></p> <p><i>2. Проанализируйте проблемы деятельности предприятия и определите, какие виды непроизводительных логистических затрат оно несет.</i></p> <p><i>2. Разработайте перечень мероприятий по устранению выявленных проблем и формированию оптимальной системы распределения товаров на данном предприятии.</i></p>



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**«Дальневосточный федеральный университет»**  
(ДФУ)

---

**ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
**по дисциплине «Логистика распределения»**  
**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело**  
Форма подготовки: очная

**Владивосток**  
**2016**

1. Логистика транспорта: методические указания по выполнению курсовых работ / авторы: Н.А. Майзнер, Л.К. Куприянова. – Владивосток: Дальневост. Федерал. ун-т, 2017. – 56 с.
2. Логистика: методические указания по проведению деловых игр: сост. Н.А. Майзнер, Л.В. Щетинина. – Владивосток : Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 76 с.
3. Логистика: методические указания для проведения практических занятий / Сост. Л.К. Куприянова, Н.А. Майзнер, С.Е. Савостина. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 60 с.
4. Логистика закупок : методические указания по выполнению курсовых работ для очной и заочной форм обучения / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента ; [сост. : Н. А. Майзнер, Л. К. Куприянова]. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета , 2017. – 35 с. – 9 экз.
5. Складская логистика: методические указания по выполнению контрольных работ для заочной формы обучения / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента ; [сост. Н. А. Майзнер]. Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014. – 44с. – 9 экз. Режим доступа: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:749477&theme=FEFU>