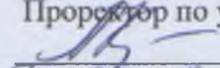


ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

Факультет производственного менеджмента и маркетинга  
Кафедра маркетинга и логистики

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 Л.Н.Костина

30.08.2018 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**«Логистика сетевой торговли»**

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Логистика»

Донецк  
2018

Рабочая программа учебной дисциплины «Логистика сетевой торговли» для студентов 4 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Логистика» очной/заочной форм обучения.

Автор,  
разработчик

старший преподаватель Н.В. Близкая

должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на  
заседании ПМК кафедры

ПМК №2 «Логистика»

Протокол заседания ПМК от

28.08.2018

№ 1

дата

Председатель ПМК

И.М. Ягнюк  
(подпись)

И.М. Ягнюк  
(инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на  
заседании кафедры

маркетинга и логистики

Протокол заседания кафедры от

29.08.2018

№ 1

дата

Заведующий кафедрой

Л.П. Барышникова  
(подпись)

Л.П. Барышникова  
(инициалы, фамилия)

**1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)**

В результате освоения дисциплины «Логистика сетевой торговли» обучающийся должен обладать следующими профессиональными компетенциями, для формирования которых применяются определенные результаты обучения, а именно категории «уметь», «знать» и «владеть»:

**Профессиональные компетенции, формируемые при изучении дисциплины «Логистика сетевой торговли» в соотнесении с категориями «знать», «уметь» и «владеть».**

Коды компетенций	Планируемые результаты освоения образовательной программы	Планируемые результаты обучения по дисциплине	
		Результат обучения	Категории результата
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Знать и применять количественные и качественные методы анализа при принятии управленческих решений, строить экономические, финансовые управленческие модели, проводить адаптацию моделей к конкретным задачам управления.	<b>Знать</b> основы экономических знаний; специфику и возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; способы использования экономических знаний в различных сферах деятельности.
			<b>Уметь</b> определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
			<b>Владеть</b> навыками определять специфику экономических знаний в различных сферах деятельности; навыками определять возможности использования экономических знаний в различных сферах деятельности; навыками использования экономических знаний в различных сферах деятельности.
ПК-6	Способность участвовать в управлении проектом, программой	Действовать в соответствии с логистической стратегией	<b>Знать</b> теоретические и методические основы проведения организационных изменений,

	внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений	организации и перспективами своей профессиональной деятельности.	<p>принципы разработки программ организационного развития, способы преодоления сопротивления изменениям.</p> <p><b>Уметь</b> ставить цели и формулировать задачи, планировать и контролировать реализацию мероприятий по проведению изменений.</p> <p><b>Владеть</b> методами управления изменениями, методами обоснования решений, связанных с организационными изменениями</p>
ПК-18	Готовность участвовать в реализации программы организационных изменений, способностью преодолевать локальное сопротивление изменениям и др.	Принимать управленческие решения, обеспечивающие рациональное развитие производства и социальное развитие предприятий всех организационно-правовых форм, развитие организации под воздействием различных факторов	<p><b>Знать</b> Основные теории и подходы к осуществлению организационных изменений в области логистических потоков</p> <p><b>Уметь</b> Анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию. Разрабатывать программы осуществления организационных изменений в сфере логистики и оценивать их эффективность</p> <p><b>Владеть</b> Методами реализации основных управленческих функций - принятие решений, организация, мотивирование и контроль</p>
ПК-19	Способность использовать сеть Интернет и специализированное программное обеспечение в качестве инструмента продвижения предприятия	Организовывать свой труд на научной основе, используя современные информационные технологии и методы сбора, хранения и обработки (редактирования) информации, применяемые в сфере профессиональной	<p><b>Знать</b> теоретические основы использования сети интернет и специализированного программного обеспечения в качестве инструмента повышения эффективности деятельности организации</p> <p><b>Уметь</b> применять в практической деятельности современные информационные технологии</p>

		деятельности	<b>Владеть</b> методами проектирования логистических цепей и управления ими с помощью сети интернет и специализированного программного обеспечения
ПК-26	Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Действовать в соответствии с логистической стратегией организации и перспективами своей профессиональной деятельности.	<b>Знать:</b> логистические функции сетевой торговли. Преимущества и недостатки различных форматов сетевой розничной торговли. Основные понятия, цели, принципы, сферы деятельности, варианты построения сетевых организаций. Применяемые способы управления, принципы работы сетевых магазинов. Принципы построения операционной деятельности в розничной торговой сети, особенности маркетинговой и ценовой политики. Методы и способы оценки эффективности финансово-экономической деятельности сетевой торговой организации и использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов.
			<b>Уметь</b> анализировать информацию о внутренних и внешних факторах, оказывающих влияние на развитие торговли. Анализировать с организационно-экономической точки зрения развитие различных форм интеграции предприятий торговли. Анализировать основные показатели деятельности сетевой торговой организации, выявлять недостатки и находить пути их устранения. Планировать и прогнозировать финансово-экономическую и хозяйственную деятельность сетевой торговой организации, оптимизировать плановые задания и обеспечить максимальную прибыль при

			минимальных затратах.
			<p style="text-align: center;"><b>Владеть</b></p> <p>навыками анализа экономической деятельности розничных форматов торговли. Методиками и методами расчета эффективности хозяйственной деятельности и использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов адаптированными для сетевой торговой организации. Методологией (методиками, методами, инструментами) анализа и построения организации и структуры управления ею, планирования хозяйственной деятельности организации, бюджетирования текущей хозяйственной деятельности сетевой торговой организации.</p>

## 2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Логистика сетевой торговли» является дисциплиной профессионального цикла и входит в перечень дисциплин базовой части ООП (БЗ.Б.13).

### 2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины требуются знания и умения, полученные при изучении таких дисциплин как: история управленческой мысли, маркетинг, теория организации, экономика организации (предприятия) и др.

Для освоения дисциплины обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

- ОК3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- ОПК1 владением навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности;
- ОПК2 способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений;
- ОПК6 владением методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций;
- ПК1 владением навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умений проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры;
- ПК3 владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- ПК6 способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения

технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений;

- ПК7 знанием современной системы управления качеством и обеспечения конкурентоспособности;

- ПК8 способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли;

- ПК21 способностью владения методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении операционной (производственной) деятельностью предприятия;

- ПК24 способностью разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию;

- ПК25 способностью оценивать потребность и управлять материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами. и др.

## 2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Логистика сетевой торговли», необходимы обучающимся для освоения компетенций, формируемых такими учебными дисциплинами как «Организационное поведение», «Бизнес-планирование», «Финансовый учет», «Стратегический менеджмент», «Корпоративная и социальная ответственность».

## 3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		0	3	Очная	Заочная
				Семестр №8	Семестр №8
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>2,0</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>Количество часов на вид работы:</b>	
<b>Виды учебной работы, из них:</b>					
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>				<b>36</b>	<b>12</b>
В том числе:					
Лекции				<b>12</b>	<b>8</b>
Семинарские занятия / Практические занятия				<b>24</b>	<b>4</b>
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>				<b>36</b>	<b>60</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>					
В том числе:					
зачет /экзамен				<b>зачет</b>	<b>зачет</b>

## 4. Содержание дисциплины, структурированное по разделам (темам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

**4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятель ная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>Раздел 1. Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла</b>										
Тема 1.1. Сетевая торговля: история возникновения. Предмет и задачи логистики сетевой торговли.	2		4	6	12	2			10	10
Тема 1.2. Логистические функции розничной сетевой торговли	2		4	6	12			2	10	14
Тема 1.3 Логистические функции оптовой торговли. Оптовые посредники в цепях поставок.	2		4	6	12	2			10	10
<b>Итого по разделу:</b>	6		12	18	36				30	34
<b>Раздел 2. Логистический менеджмент розничного торгового предприятия</b>										
Тема 2.1. Управление товарными запасами в розничной торговле	2		4	6	12	2			10	14
Тема 2.2. Логистические аспекты управления ассортиментной политикой торговых предприятий	2		4	6	12				10	12
Тема 2.3 Логистические инновации в розничной сетевой торговле	2		4	6	12	2		2	10	12
<b>Итого по разделу:</b>	6		12	18	36	4		2	30	38
<b>Всего за семестр:</b>	12		24	48	72	8		4	60	72

## 4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 1. Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла</b>				
<b>Тема 1.1.</b> Сетевая торговля: история возникновения. Предмет и задачи логистики сетевой торговли.	1. История возникновения розничных и оптовых торговых сетей и современный уровень сетевизации мирового ритейла. 2. Понятие торговли. Ее функции. 3. Понятие и предмет логистики сетевой торговли. 4. Необходимость применения логистического подхода на предприятии торговли.	<b>Семинарское занятие №1</b>	<b>2</b>	
		1. История возникновения розничных и оптовых торговых сетей и современный уровень сетевизации мирового ритейла.		
		2. Понятие торговли. Ее функции.		
		3. Понятие и предмет логистики сетевой торговли. 4. Необходимость применения логистического подхода на предприятии торговли.		
<b>Тема 1.2.</b> Логистические функции розничной торговли	1. Понятие розничной торговли. 2. Роль сетевой розничной торговли в экономике страны. 3. Форматы розничной торговли. 4. Логистические функции розничной торговли.	<b>Семинарское занятие №2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
		1. Понятие розничной торговли.		
		2. Роль сетевой розничной торговли в экономике страны.		
		3. Форматы розничной торговли.		
		4. Логистические функции розничной торговли.		
<b>Тема 1.3.</b> Логистические функции оптовой торговли. Оптовые посредники в цепях поставок.	1. Понятие оптовой торговли. Цели и задачи. 2. Функции торговых посредников. 3. Классификация торговых посредников. 4. Место оптовых посредников в цепях поставок.	<b>Семинарское занятие №3</b>	<b>2</b>	
		1. Понятие оптовой торговли. Цели и задачи.		
		2. Функции торговых посредников.		
		3. Классификация торговых посредников		
		4. Место оптовых посредников в цепях поставок.		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
<b>Раздел 2. Логистический менеджмент сетевого торгового предприятия</b>				
<b>Тема 2.1.</b> Управление товарными запасами в сетевой торговле	1. Понятие запаса. Классификация запасов. 2. Модели управления запасами. Особенности применения моделей управления запасами на предприятиях розничной торговли. 3. Страховой запас: понятие, функции. 4. Особенности расчета страхового запаса.	<b>Семинарское занятие №4</b>	<b>2</b>	
		1. Понятие запаса. Классификация запасов.		
		2. Модели управления запасами. Особенности применения моделей управления запасами на предприятиях розничной торговли.		
		3. Страховой запас: понятие, функции.		
<b>Тема 2.2.</b> Логистические аспекты управления ассортиментной политикой торговых предприятий.	1. Понятие ассортимента. Основные характеристики предприятий сетевой торговли. 2. Частная торговая марка как ассортиментная инновация. 3. Логистические характеристики товарного ассортимента.	<b>Семинарское занятие №5</b>	<b>2</b>	
		1. Понятие ассортимента.		
		2. Основные характеристики предприятий сетевой торговли.		
		3. Частная торговая марка как ассортиментная инновация.		
<b>Тема 2.3.</b> Логистические инновации в розничной сетевой торговле.	1. Распределительные центры (РЦ) и предпосылки их появления. 2. Логистические технологии обработки грузов в РЦ. «Push» и «pull» стратегии в розничной торговле. 3. Эффективное взаимодействие с покупателем. 4. Проблемы применения концепции ECR – «эффективного взаимодействия с покупателем».	<b>Семинарское занятие №6</b>	<b>2</b>	
		1. Распределительные центры (РЦ) и предпосылки их появления.		
		2. Логистические технологии обработки грузов в РЦ. «Push» и «pull» стратегии в розничной торговле.		
		3. Эффективное взаимодействие с покупателем.		
		4. Проблемы применения концепции ECR – «эффективного		

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских/практических занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
		взаимодействия с покупателем».		

## 5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### 5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Логистика : теория и практика / Г. Г. Левкин. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 221, [1] с. : ил. – (Высшее образование).

2. Блейхер О.В. Логистика. Учебно-методический комплекс. - Томск, ТПУ, 2009. - XX с.

3. Альбеков А.У., Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.

4. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001.

5. Вотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

6. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

7. Ларина Р.Р., Пилюшенко В.Л., Амитан В.Н. Логистика в управлении организационно-экономическими системами. Монография. – Донецк: Изд. ВИК, 2003.

8. Ларина Р.Р. Логістика: Навчальний посібник. – Донецьк: "ВІК", 2006.

9. Логистика: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 1997.

10. Практикум по логистике: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2001.

11. Барышникова Л.П. Логистика возвратных потоков – логистика нового поколения / Л.П.Барышникова, Т.А.Попова // Менеджер. Вісник ДонДУУ, 2016. - №1 (70). – С. 133-139.

#### Перечень контрольных вопросов для самоподготовки:

1. Перемены и проблемы логистики розничных продаж
2. Задачи логистики в системе розничных продаж
3. Преобразование цепи поставок в розничных продажах
4. Какие изменения произошли в отношениях между клиентом и продавцом
5. Что такое эффективная реакция на покупателя
6. Роль провайдеров логистических услуг
7. Поиск внешних поставщиков
8. Различия в культуре дистрибуции на международных рынках
9. Интернационализация логистической практики.
10. Логистические функции сетевой торговли
11. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли
12. Основные стратегии развертывания розничной сети
13. Франчайзинг как ключевой инструмент наращивания сети
14. Текущие тенденции российского рынка франчайзинга

15. Автоматизация торговых предприятий
16. Проблема автоматизации логистического функционала розничных торговцев
17. Слияние и поглощение на рынке розничной торговли
18. Успешные розничные стратегии российского рынка.
19. Управление складским хозяйством и транспортировка
20. Управление складированием
21. Транспортное хозяйство
22. Управление доставкой
23. Анализ различных типов объектов складской недвижимости
24. Анализ общих издержек на логистику
25. Анализ издержек на логистику и доходы фирмы

## 5.2. Перечень основной учебной литературы

1. Гаджинский, А.М. Логистика : Учебник. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2004 . - 432 с
2. Ларіна, Р. Р. Логістика : Навч. посіб. - Донецьк : ВИК, 2005 . - 335с.
3. Пономарьова Ю.В. Логістика [ текст ] : навч. посіб. для студ. : рек. м-вом освіти і науки України . — вид. 2-ге, перероб. та доп. — К. : ЦНЛ, 2005 . — 328 с.
4. Логістика: теорія та практика [текст] : навчальний посібник: рек. М-вом освіти і науки України / В.М.Кислий, О.А.Біловодська, О.М.Олефіренко, О.М.Соляник; Сумський держ. ун-т. - К. : ЦУЛ, 2010. - 360 с.
5. Ларіна Р.Р. Логістика [текст] : навчально-методичний посібник / Р.Р.Ларіна, О.О.Чуприна, О.О.Казанська ; ДонДУУ. - Донецьк : ДонДУУ, 2011. - 116 с.
6. Крикавський Є.В. Логістика: компедіум і практикум [Електронний ресурс] : додаток до книги на CD-ROM / навч. посіб. для студ., рек. м-вом освіти і науки України ; Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописька. - К. : Кондор, 2006. - 1 електорорн. опт. диск. (CD-ROM).

## 5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
2. Бахарева М. В., Килль М. Ю. Логистика торговых предприятий (сетевые аспекты проблемы): Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 120 с.
3. Дашков Л. П., Памбухчиянц В. К., Памбухчиянц О. В. Коммерция и технология торговли: Учебник. – М: Изд-во Дашков и Ко, 2011. – 692 с.
4. Дубровин И. А. Организация производства на предприятии торговли. Учебник. – М: Изд-во КноРус, 2009. – 304 с.
5. Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н. Логистика: Учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова; под ред. В. И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
6. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник. – М: Новое знание, 2009. – 512 с.
7. Памбухчиянц О. В. Технология розничной торговли: Учебник. – Москва: Изд-во Дашков и Ко, 2011. – 288 с.
8. Сергеев В. И., Григорьев М. Н., Уваров С. А. Логистика. Информационные системы и технологии – СПб, Изд-во Альфа-Пресс, 2008. – 608с.
9. Основы логистики: Учебник для вузов / Под ред. В. Щербакова. – СПб: Питер. 2009. – 432с.

10. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / Под ред. Соломатина А. Н. – СПб: Питер, 2009. – 560с.

## **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://logisticstime.com/>
2. <http://www.logistic.ru/>
3. <http://www.logists.by/>
4. <http://logirus.ru/>
5. <http://logistic-info.ru/>

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

### **7.1. Перечень информационных технологий**

- использование электронных презентаций;
- видеоматериалов.
- организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты, скайпа, вебинаров.

### **7.2. Перечень программного обеспечения**

Для изучения дисциплины необходимо программное обеспечение Microsoft Office

### **7.3. Перечень информационных справочных систем**

Информационные справочные системы не используются

## **8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций**

### **8.1. Виды промежуточной аттестации**

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (ответы на вопросы, тестовые задания), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в форме зачета, позволяет оценить уровень сформированности компетенций и может осуществляться по результатам текущего контроля и итоговой контрольной работы, тестовых заданий и т.п., согласно «Порядка организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся ГОУ ВПО «ДонАУиГС».

Промежуточная аттестация в форме экзамена позволяет оценить уровень сформированности компетенций в целом по дисциплине и может осуществляться как в письменной так и в устной форме.

#### **Вопросы к зачёту по дисциплине «Логистика сетевой торговли»:**

1. Значение, цели и задачи логистики сетевой торговли.
2. Перемены и проблемы логистики розничных продаж.
3. Задачи логистики в системе розничных продаж.
4. Задачи логистики в системе оптовых продаж.
5. Преобразование цепи поставок в розничных продажах.
6. Роль провайдеров логистических услуг
7. Логистические функции сетевой торговли
8. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли

9. Основные стратегии развертывания розничной сети
10. Франчайзинг как ключевой инструмент наращивания сети
11. Логистические процессы и субъекты логистики сетевой торговли.
12. Проблема автоматизации логистического функционала розничных торговцев слияние и поглощение на рынке розничной торговли
13. Успешные розничные стратегии российского рынка.
14. Управление складским хозяйством и транспортировка
15. Функциональный цикл логистики торгового предприятия.
16. Логистические функции розничной торговли.
17. Логистический сервис в торговле.
18. Размещение розничной торговой сети.
19. Логистические характеристики товарного ассортимента.
20. Логистические технологии обработки грузов в распределительных центрах.
21. Особенности применения моделей управления запасами на предприятиях розничной торговли.
22. Системы идентификации товаров.
23. Роль сетевой розничной торговли в экономике страны.
24. Частная торговая марка как ассортиментная инновация.
25. Распределительные центры (РЦ) и предпосылки их появления.
26. Логистические технологии обработки грузов в РЦ. «Push» и «pull» стратегии в розничной торговле.
27. Проблемы применения концепции ECR – «эффективного взаимодействия с покупателем».
28. Особенности применения моделей управления запасами на предприятиях розничной торговли.
29. Страховой запас: понятие, функции.
30. Место оптовых посредников в цепях поставок.

## 8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины

Результаты оцениваются согласно «Порядка организации учебного процесса в государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Донецкая Академия управления и государственной службы при Главе Донецкой Народной Республики» по государственной шкале и шкале ECTS.

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

### Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

<i>По шкале ECTS</i>	<i>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</i>	<i>По государственной шкале</i>	<i>Определение</i>
A	90-100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80-89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75-79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)

D	70-74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60-69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35-59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной аттестации
F	0-34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

### 8.3. Критерии оценки работы студента

**Критерии оценивания** – система требований (описание и количественное измерение) к уровню знаний и умений, которые студент должен продемонстрировать для подтверждения результатов обучения.

При усвоении каждой темы за текущую учебную деятельность студента выставляются оценки по 5-балльной (государственной) шкале.

**Средства диагностики** для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине включают в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП;

- описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания;

- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОП;

- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

#### **Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП**

Основными этапами формирования указанных в пункте 1 компетенций при изучении студентами дисциплины Логистика сетевой торговли является последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов и тем. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

#### **Этапность формирования компетенций**

Разделы дисциплины	Формируемые компетенции (коды)				
	ОК3	ПК6	ПК18	ПК19	ПК26
<b>Раздел 1. Сетевые розничные и оптовые торговые предприятия и их место в развитии ритейла</b>	+	+	+	+	
<b>Раздел 2. Логистический менеджмент сетевого торгового предприятия</b>	+		+	+	+

#### **Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования**

Критерии	Уровни сформированности компетенций		
	Репродуктивный (1)	Продуктивный (2)	Творческий (3)
	Компетенция сформирована. Демонстрируется недостаточный уровень самостоятельности практического навыка (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)	Компетенция сформирована. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач; применение умений в новых условиях)	Компетенция сформирована. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка (самостоятельное проектирование экспериментальной деятельности; оценка и самооценка инновационной деятельности)

#### Показатели оценивания компетенций

<b>Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) или отсутствие сформированности компетенции</b>	<b>Оценка «удовлетворительно» (зачтено) или низкий уровень освоения компетенции</b>	<b>Оценка «хорошо» (зачтено) или повышенный уровень освоения компетенции</b>	<b>Оценка «отлично» (зачтено) или высокий уровень освоения компетенции</b>
Неспособность обучаемого самостоятельно продемонстрировать наличие знаний при решении заданий, которые были представлены преподавателем вместе с образцом их решения, отсутствие самостоятельности в применении умения к использованию методов освоения учебной дисциплины и неспособность самостоятельно проявить навык повторения решения поставленной задачи	Если обучаемый демонстрирует самостоятельность в применении знаний, умений и навыков к решению учебных заданий в полном соответствии с образцом, данным преподавателем по заданиям, решение которых было показано преподавателем, следует считать, что компетенция сформирована, но ее уровень недостаточно высок. Поскольку	Способность обучающегося продемонстрировать самостоятельное применение знаний, умений и навыков при решении заданий, аналогичных тем, которые представлял преподаватель при потенциальном формировании компетенции, подтверждает наличие сформированной компетенции, причем на более высоком уровне. Наличие	Обучаемый демонстрирует способность к полной самостоятельности (допускаются консультации с преподавателем по сопутствующим вопросам) в выборе способа решения неизвестных или нестандартных заданий в рамках учебной дисциплины с использованием знаний, умений и навыков, полученных как в ходе освоения данной учебной

<p>по стандартному образцу свидетельствуют об отсутствии сформированной компетенции. Отсутствие подтверждения наличия сформированности компетенции свидетельствует об отрицательных результатах освоения учебной дисциплины</p>	<p>выявлено наличие сформированной компетенции, ее следует оценивать положительно, но на низком уровне</p>	<p>сформированной компетенции на повышенном уровне самостоятельности со стороны обучаемого при ее практической демонстрации в ходе решения аналогичных заданий следует оценивать как положительное и устойчиво закрепленное в практическом навыке</p>	<p>дисциплины, так и смежных дисциплин, следует считать компетенцию сформированной на высоком уровне. Присутствие сформированной компетенции на высоком уровне, способность к ее дальнейшему саморазвитию и высокой адаптивности практического применения к изменяющимся условиям профессиональной задачи</p>
<p>Уровень освоения дисциплины, при котором у обучаемого не сформировано более 50% компетенций. Если же учебная дисциплина выступает в качестве итогового этапа формирования компетенций (чаще всего это дисциплины профессионального цикла) оценка «неудовлетворительно» должна быть выставлена при отсутствии сформированности хотя бы одной компетенции</p>	<p>При наличии более 50% сформированных компетенций по дисциплинам, имеющим возможность доформирования компетенций на последующих этапах обучения. Для дисциплин итогового формирования компетенций естественно выставлять оценку «удовлетворительно», если сформированы все компетенции и более 60% дисциплин профессионального цикла «удовлетворительно»</p>	<p>Для определения уровня освоения промежуточной дисциплины на оценку «хорошо» обучающийся должен продемонстрировать наличие 80% сформированных компетенций, из которых не менее 1/3 оценены отметкой «хорошо». Оценивание итоговой дисциплины на «хорошо» обуславливается наличием у обучаемого всех сформированных компетенций причем общепрофессиональные компетенции по учебной дисциплине должны быть сформированы не менее чем на 60% на повышенном уровне, то есть с оценкой</p>	<p>Оценка «отлично» по дисциплине с промежуточным освоением компетенций, может быть выставлена при 100% подтверждении наличия компетенций, либо при 90% сформированных компетенций, из которых не менее 2/3 оценены отметкой «хорошо». В случае оценивания уровня освоения дисциплины с итоговым формированием компетенций оценка «отлично» может быть выставлена при подтверждении 100% наличия сформированной компетенции у обучаемого, выполнены требования к</p>

		«хорошо»	получению оценки «хорошо» и освоены на «отлично» не менее 50% общепрофессиональных компетенций
--	--	----------	--

### Описание шкал оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«отлично»	студент должен: продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний материала; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; правильно формулировать определения; продемонстрировать умения самостоятельной работы с нормативноправовой литературой; уметь сделать выводы по излагаемому материалу
«хорошо»	студент должен: продемонстрировать достаточно полное знание материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; продемонстрировать умение ориентироваться в нормативно-правовой литературе; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу
«удовлетворительно»	студент должен: продемонстрировать общее знание изучаемого материала; знать основную рекомендуемую программой дисциплины учебную литературу; уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;
«неудовлетворительно»	ставится в случае: незнания значительной части программного материала; не владения понятийным аппаратом дисциплины; существенных ошибок при изложении учебного материала; неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумения делать выводы по излагаемому материалу

### 8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)

#### ПРИМЕРЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ»

Выберите правильный ответ.

#### 1. Какие факторы послужили изменению логистики розничной торговли

- А. развитие рыночных отношений,
- В. усиление конкуренции,
- С. развитие информационных технологий.

#### 2. Электронный обмен данными – это...

- А. поток информации,
- В. взаимодействие предприятий между собой через посредников,

С. процесс, который позволяет какой-либо компании с помощью компьютера наладить связь с другой компанией.

**3. Главная роль информационных систем – это...**

- А. обеспечение актуальной и точной информацией о рынке, продажах,
- В. быстрая и точная передача информации,
- С. обеспечение качественной защиты от несанкционированного доступа.

**4. Функциональный цикл в логистике торгового предприятия состоит из....**

- А. логистика покупок торгового предприятия,
- В. внутриагазинная логистика,
- С. логистика продаж торгового предприятия.

**5. Реструктуризация цепи поставок – это**

- А. совокупность запасов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, предназначенных для использования непредвиденных обстоятельствах
- В. использование современных методов управления товарными запасами, сокращение участников цепи поставок, внедрение передовых информационных технологий позволяющий розничным торговцам уменьшать их товарные запасы.
- С. основные фонды предприятия, используемые в случае планового ремонта оборудования, производственной аварии, при поставке продукции на производство, при выполнении срочных заказов и т.п.;

**6. Стратегии развития розничных сетей - это**

- А. франчайзинг,
- В. слияние и поглощение,
- С. создание союзов.

**7. Франчайзинг – это**

- А. форма длительного коммерческого сотрудничества фирм, в рамках которого фирма - франчайзер передает права на продажу своих товаров и услуг фирме-франчайзи, которая получает также права на использование торговой марки фирмы-франчайзера, ее фирменного дизайна, ноу-хау, деловой репутации, маркетинговые технологий,
- В. форма длительного коммерческого сотрудничества фирм, в рамках которого фирма-франчайзер покупает права на продажу товаров и услуг у фирмы-франчайзи;
- С. верны оба варианта.

**8. Типы франчайзинга – это**

- А. товарный,
- В. бизнес-формата,
- С. мотивации.

**9. Процесс создания розничных торговых предприятий называют**

- А. шоп – фитинг,
- В. Аутсорсинг,
- С. лизинг.

**10. Бизнес-процессы розничной торговой точки**

- А. управление ассортиментом,
- В. процесс финансового управления,
- С. процесс управления персоналом.

**11 Составляющие логистической инфраструктуры в розничной торговле – это:**

- А. размещение магазина,
- В. место нахождения и тип распределительного центра,
- С. методы стимулирования продаж,

**12 Типы расположения торговых точек – это:**

- А. стрит ритейл,
- В. супермаркет,
- С. торгово – развлекательный центр,

**13. Четыре основных уровня применения информационных технологий в логистике розничной торговли:**

- А. универсальный штрихкод, электронные кассовые терминалы, электронный обмен данными, система быстрого реагирования;
- В. надежность, емкость, безопасность, надежность;
- С. организация покупок, анализ спроса, складирование, транспортировка.

**14. Основные компоненты преобразования логистики розничной торговли**

- А. усиление контроля над вторичной дистрибуцией,
- В. применение логистики « быстрого реагирования»,
- С. системы проталкивания и вытягивания.

**15. Логистические функции сетевой торговли – это**

- А. обеспечение экономии от масштаба, позволяющая нести всем розничным предприятиям, входящим в сеть, более низкий уровень удельных издержек.
- В. тиражирование успешных розничных технологий, разработанных для отдельных предприятий розничной торговли, приводящих таким образом к повышению эффективности деятельности всей сети в целом,
- С. создание систем распределительных центров сокращающих длину цепочки поставок от производителя до конечного потребителя.

**ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ:**

1. Охарактеризовать проблемы развития сетевой структуры при работе по децентрализованной системе управления.
2. Описать структуру сетевого предприятия действующую по системе жесткой централизации с описанием видов ответственности подразделений.
3. Автоматизация как необходимое условие управления сетевой структурой торговли.
4. Требования к программному обеспечению для автоматизации торгового предприятия.
5. Проблемы автоматизации предприятий торговли в России.
6. Особенности структуры автоматизации торговой сети.
7. Структура отдела закупок при сетевом принципе развития торгового предприятия.
8. Особенности управления запасами в сетевом предприятии.
9. Особенности ассортиментной матрицы сетевого розничного предприятия.
10. Преимущества сетевого розничного предприятия при заключении договоров поставки.

**ВАРИАНТЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ»****Кейс «Материальные потоки в логистике»**

Российская компания занимается поставками на рынок галантерейной продукции импортного производства. Поставки осуществляются из стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии.

Товары из Западной Европы доставляются автомобильным и воздушным транспортом. Исполнителем контрактов по доставке выступает французская экспедиторская компания. Однако российская компания при исполнении своих контрактов экспедиторами ставит последним условие: совокупные расходы по доставке не должны превышать определенный процент от конечной цены товара в пункте назначения. Если указанный процент увеличивается, то компания

требует от экспедиторов снижения издержек. В частности, требует организовать доставку товара навалом, с последующей организацией упаковочных работ в России. Может потребовать также отказаться от дорогого воздушного транспорта и использовать его только при перевозке срочных грузов, подверженных конъюнктурным колебаниям (с точки зрения попадания в сезонные изменения моды). Такой товар довольно капризен и прогнозы его продажи часто не оправдываются. Это приводит к необходимости срочно корректировать схему размещения заказов.

Товары из Юго-Восточной Азии, как правило, менее подвержены колебаниям спроса и потому их доставляют крупными партиями. Грузы в Ригу поступают в контейнерах. В Риге контейнеры расформируют, а груз отправляется железнодорожным транспортом в Москву. В Москву товары поступают на собственный склад компании. Основными клиентами являются небольшие магазины и отделы универмагов в Москве и в других регионах России. Как правило, клиенты забирают товар 2-3 раза в месяц, присылая свой автотранспорт, т.е. самовывозом. Собственного автотранспорта компания не имеет, поэтому для доставки партий товара крупным клиентам (сети магазинов, дилерам и т.д.) пользуется автотранспортом профессиональных перевозчиков.

При организации складских операций особое внимание компания уделяет сортировке и маркировке товаров. Каждому наименованию присваивается код, товары разбиты на группы, каждая имеет свое определенное место на складе.

При переходе на метод штрих-кодирования удалось сократить время выполнения заказов покупателей на 60%.

Отдела логистики в компании нет. Контролирует отгрузку товаров по Москве менеджер по продажам. В его обязанности также входит составление заказов поставщикам, выбор способов доставки товара в Москву, таможенная очистка.

По мнению компании, в области логистики самой большой проблемой является вопрос соотношения скорости и цены доставки. Эта проблема вытекает из того, что планировать спрос на подобного рода товар достаточно трудно.

Кроме того, высокая норма прибыли на эту группу товаров не позволяет судить о логистических расходах конкурентов. Рыночные наценки конъюнктурного характера так высоки, что невозможно реально оценить их расходы по доставке аналогичных товаров.

**Задание: Оцените практику построения каналов распределения фирмой.**

### **Кейс «Организация логистической деятельности в компании»**

Организация логистической деятельности в российском филиале компании «Ив Роше» - «Ив Роше Восток»

«Ив Роше Восток» является дочерним филиалом французской парфюмерно-косметической компании, основное производство которой расположено на севере Франции. Отличительной особенностью продукции марки «Ив Роше» является ее изготовление на основе растительных компонентов.

Товар, поставляемый в Россию, относится к французской языковой группе, т.е. вся информация о товаре на этапе производства наносится на французском языке. Адаптация

к продаже на российском рынке (печать наклеек на русском языке и этикеток) производится на складе ООО «И.Р. Восток».

Схема поставки продукции

Планирование производства во Франции осуществляется на основе централизованного заказа продукции исходя из потребностей всех филиалов компании, относящихся к одной языковой группе. Всего тот или иной товар производится два раза в месяц. Корневой каталог системы запросов на поставки затрагивает следующие вопросы:

- резервирование поставок по объемам;
- подтверждение доставки;
- состояние по подготовке отгрузок;
- отслеживание доставки по получателям;
- прогнозы поставок на пять недель;
- список поставок в заданный период времени;
- список всех поставок по получателям;
- сравнение зарезервированных к поставке объемов с поставленными объемами и с недопоставками.

Каталог запросов на данный товар содержит следующую информацию:

- общие данные;
- товарный прогноз;
- товарный запас по дистрибьюторским центрам;
- товарный запас по заводам;
- планы отгрузок с заводов;
- поиск товара, аналогичного запрашиваемому.

В соответствии с компьютерной системой фирмы «Ив Роше» во Франции каждый филиал компании, включая российский, должен посылать еженедельно (в конце недели, в пятницу) в систему следующие данные:

- текущий уровень товарного запаса по каждому артикулу товара;
- количество заказываемого товара;
- количество зарезервированного заказчиком товара (равное или меньшее количеству заказываемого товара - в случае отсутствия товара на складе);
- количество отгруженного товара за прошедший период (одна неделя);
- прогнозы продаж на 30 недель по неделям.

В систему вносится также информация об общем времени доставки товара с завода изготовителя до дистрибьюторского склада филиала (в данном случае в России).

В случае России это:

- одна неделя на обработку заказа, на отгрузку товара с завода на транзитный склад «Ив Роше», расположенный недалеко от места производства, в Пиприаке (Франция);
- одна неделя на консолидирование грузов, поступающих для данного филиала, консолидирование груза, подготовка транспортных документов и отгрузка;
- от одной недели до десяти дней - время транспортировки из Франции с транзитного склада до дистрибьюторского склада в российском филиале (Московская область);
- от одного до трех дней на таможенную очистку товара;
- три дня на приемку товара на складе в России, включая поштучный его пересчет и переклейку этикеток, составление приемного акта и передачу его в головной офис российского филиала для ведения в бухгалтерскую систему.

Итого четыре недели.

Информационной системе в центре, во Франции, задается оптимальный уровень товарных запасов для данного филиала (в Ом числе и российского). В настоящее время он составляет пять недель продаж и включает все товары, находящиеся в системе с момента отгрузки филиалу французским заводом.

Важным параметром системы, который задается для каждого артикула (наименования) товара, является его минимальное количество, которое завод отгружает в адрес филиала,

как только система выдает рекомендацию о пополнении товарных запасов. При этом завод отгружает в адрес филиала партию товара (как только система констатирует малейший его дефицит), равную минимальному количеству товара, заданному в системе.

Система распределения товара

Используемая предприятием система сбыта имеет всего один распределительный центр - дистрибьюторский склад фирмы, с которого осуществляется отгрузка товара всем заказчикам.

Склад расположен в Московской области, что позволяет без затруднений осуществлять завоз или вывоз товара как маленькими фургонами, так и большими трейлерами. Рядом со складом расположены таможенные посты Московской региональной таможни и Центральной акцизной таможни. Это позволяет оперативно производить таможенную очистку грузов, поступающих в адрес ООО «Ив Роше Восток». Продукция и различного рода материалы рекламного характера растамаживаются на посту Московской региональной таможни. Мебель поступающая из Франции для оборудования фирменных магазинов «Ив Роше», - на таможенном Центральной акцизной таможни. 95% всех поступлений грузов проходит таможенную очистку «с колес».

Общая площадь склада составляет 2500 куб. м. Тип хранения – стеллажный в четыре яруса. Первые два яруса оборудованы под зону пикинга, в которой на всем протяжении склада осуществляется поштучный отбор товара. Подготовка части заказа, содержащей количество товара, кратное стандартному, содержащемуся в одной баркетке (коробке), подбираются с третьего и четвертого уровня стеллажей. Эти же уровни используются для хранения товара. После подборки заказа в специальной контрольной зоне осуществляется проверка правильности подборки заказа с одновременной его упаковкой для транспортировки. Перед отправкой склад формирует товарно-транспортную накладную, содержащую окончательные данные по товару, подготовленному к отгрузке, и отправляет ее по электронной почте в центральный офис. Центральный офис формирует счет-фактуру и передает ее на склад. Таким образом, товар отгружается по счет-фактуре.

Доставка товара с дистрибьюторского склада франчайзинговым партнерам осуществляется на условиях самовывоза. Доставка товара в магазины российского филиала осуществляется арендованным транспортом.

Такая распределительная система не отвечает многим логистическим принципам, на которых должны строиться системы распределения с точки зрения оптимизации потоков, т.е. эта система не способствует максимизации прибыли предприятия. Система с одним распределительным центром имеет (по крайней мере, в описанном) случае как положительные, так и отрицательные стороны.

#### **Задание:**

**На основании данной информации укажите два-три положительных и отрицательных момента функционирования действующей системы.**

**Дайте свои предложения по оптимизации схем доставки и распределения товаров «Ив Роше Восток»**

#### **Кейс «Проблемы фармацевтической компании»**

Российское предприятие занимается поставками фармацевтической продукции, в том числе и из-за рубежа. На каждую партию закупаемого за границей товара фирма обязана получить лицензию на ввоз, которая согласуется с Минздравом России. Однако это необходимое действие часто остается «за кадром» деловой активности фирмы, так как нет сотрудника, который занимался бы конкретно именно этим.

Обычно благодаря активности генерального директора фирме удается получить в Минздраве госзаказ на поставку партии медикаментов для крупных лечебных центров. Это очень выгодно. Получив заказ на поставку медикаментов, фирма, однако,

обнаруживает, что на складе их нет и надо срочно закупать их за рубежом. Но, как указывалось выше, для этого нужна лицензия, согласованная с Минздравом. Процесс получения лицензии на ввоз занимает не менее 2 месяцев и примерно 2—3 недели — ее регистрация в таможенных органах.

Очень часто, еще до получения лицензии, фирма «дает добро» иностранному партнеру на отгрузку закупаемых медикаментов, тот, в свою очередь, загружает и отправляет автотранспорт в Россию. Автомобиль уже в пути или даже на таможне на границе, а полного комплекта разрешительных документов еще нет. Трое суток автомобиль на пограничном таможенном пункте стоит бесплатно (не считая простоя собственно транспортного средства), а затем таможенники начинают начислять штрафы за каждый день простоя. Если это происходит зимой, могут испортиться некоторые лекарства. В этой ситуации приходится использовать неформальные отношения.

Другую проблему при поставках медикаментов данной компанией составляет воровство. Может пропасть автотранспорт вместе с водителем. При этом выясняется, что груз в целях экономии не был застрахован, хотя его общая стоимость достигает 300 тыс. долл. В принципе напрашивается вопрос о вооруженной охране, но об этом никто не думает.

Наконец, лекарственные препараты попадают на склад фирмы. Это должен быть специальный склад, имеющий лицензию на специальное хранение режимных грузов (товаров, требующих особого режима хранения). Однако склад фирмы режимным требованиям не отвечает, так как лицензия была получена в обход правил. В результате фирма продолжает терпеть убытки.

Но в фирме нет никого, кто постоянно занимался бы логистикой, и названный круг проблем решается кем угодно: от генерального директора до временно принятого на работу секретаря.

### **Задание. Составьте план стратегических действий по организации и упорядочению логистической деятельности в фирме.**

#### **КЕЙС «Стратегия логистики»**

Вице-президент компании «Сквайр автопартс» ознакомился с докладом начальника отдела логистики, в котором говорилось, что с целью снижения логистических издержек необходимо отказаться от собственного парка автотранспорта и использовать автомобили транспортных компаний для поставок продукции. Анализ цен показал, что да, это может снизить издержки логистике. Но вице-президент подумал о другом - до какой степени снижение логистических издержек может перевесить вопрос возможного ухудшения качества и сроков доставки товаров в случае перехода на исполнение заказов автомобилями транспортных фирм.

Компания «Сквайр» является дистрибьютером автозапчастей, включая фильтры, свечи, масленки, амортизаторы, стеклоочистители. Компания имеет собственные склады в городах Кливленд и Омаха и склады в Атланте, Далласе и Лос-Анджелесе. Собственный автопарк компании начал формироваться с 1965 года и в настоящий момент состоит из 25 тягачей и 75 трейлеров (прицепов). Основная задача автопарка - это транспортировка продукции на склады оптовым покупателям.

«Сквайр» весь свой автопарк содержит по договору лизинга с компанией «Рент ЮС Трак Лизинг Ко.». В прошлом месяце указанная лизинговая компания предложила «Сквайр» осуществлять доставку ее продукции на основе транспортировки автомобилями фирмы «Рент ЮС», а не на основе лизинга автотранспорта. При этом «Рент ЮС» выкупает обратно у компании «Сквайр» свой автопарк, переданный ранее в лизинг, по остаточной себестоимости автотранспортных средств, то есть почти бесплатно, так как остаток арендной платы по автотранспорту, находящемуся в лизинге у «Сквайр», минимален. В то же время «Рент ЮС» обязуется в течении 3 лет обеспечивать приоритетное внимание грузам «Сквайр» и осуществлять доставку 45% ее продукции по ценам перевозки ниже рыночной - 1,19 доллара за милю, в то время как по информации сотрудников отдела

логистики, средняя цена рынка автоперевозок с настоящим момент составляет 1,26 доллара за милю.

В соответствии с докладом начальника отдела логистики, предложение «Рент ЮС» отказаться от арендованных грузовиков и перейти на перевозки автотранспортом этой фирмы позволит компании «Сквайр» экономить на логистических операциях 105 тыс. долларов ежегодно.

Казалось бы, предложение стоящее, но вице-президента смущало другое. Компания «Сквайр» арендовала грузовые автотранспортные средства без водительского состава. Водители были собственно рабочими «Сквайр», членами профсоюза рабочих фирмы. За 30 лет ни разу не было забастовки. Отношения между водителями и менеджерами по логистике были хорошие. Водители помогали разгружать и загружать грузовики, что также ценилось заказчиками.

Руководитель автопарка компании «Сквайр» в своем отчете отмечал, что эксплуатация арендованного автопарка дает много преимуществ, которые не поддаются просто количественному анализу. Это полный контроль за перевозками, гибкость управления процессом транспортировки, помощь водителей в погрузочно-разгрузочных работах персоналу складов, возможность на 100% соблюдать сроки доставки, определяемые клиентурой.

**Задание: какое решение должен принять вице-президент по логистике и почему?**

**Кейс-ситуация по компании «Domino' Pizza».**

«Пиццерия» - американская франчайзинговая компания, занимающаяся изготовлением и доставкой пиццы по заказам на дом. Цена пиццы - около 30 000 руб. при условии ее доставки в течение не более 30-39 минут и на 10 процентов ниже - в случае задержки. Доставка осуществляется на мотороллерах или автомобилях. Максимальный спрос на пиццу приходится на период с 16-30 до 20 часов.

Пиццерии работают в 75 странах мира в Северной и Латинской Америке, а также в Европе. Головной офис находится в США. Количество франчайзинговых компаний дошло до 5000 (в каждой стране количество торговых точек колеблется от 20 до 100). Годовой бюджет компании на рекламу составляет 5 млн. долларов.

В последние годы компанию преследовала череда крупных неприятностей: за 3 года погибли на дорогах в авариях во время доставки пиццы 11 мальчиков и девочек в возрасте от 11 до 20 лет. Все аварии произошли в 3 штатах США.

Вице-президент компании, ответственный за связи с общественностью, в интервью с журналистами необдуманно сказал, что по сравнению с сотнями миллионов продаваемых фирмой пицц, смерть 11 человек не столь важное(серьезное) событие.

Реакция со стороны общественности последовала молниеносная. Журналисты выяснив, что в компании существует система снижения цен на 10 процентов в случае несвоевременной доставки пиццы, заявили, что именно она виновна в гибели молодых людей. Domino'Pizza в прессе все чаще стали называть «компанией-убийцей». Ее репутация находилась под серьезной угрозой.

Родители погибших подростков объединились в группу "Мы против Domino'Pizza" и отказались от компенсаций компании в размере 500 000 долларов за каждого убитого ребенка.

**Вопросы:**

**1. Что представляет собой франчайзинговая компания?**

**2. Сформулируйте основные проблемы, стоящие перед Domino' Pizza.**

**3. Какие пути решения этих проблем Вы видите? Опишите необходимые, на ваш взгляд, изменения в системе маркетинга компании.**

**Все предложения должны быть оценены Вами с точки зрения финансовых затрат на их реализацию.**

### Примерный перечень оценочных средств

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	Деловая и/или ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
2	Кейс-задача	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Задания для решения кейс-задачи
3	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися	Вопросы по темам/разделам дисциплины
4	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
5	Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, полемики, диспута, дебатов
6	Разноуровневые задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий
7	Реферат	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	Темы рефератов
8	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
9	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам дисциплины

10	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
----	------	---	-----------------------

### 8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности

В процессе изучения учебной дисциплины контролируются и оцениваются преподавателем следующие учебные действия студентов:

- учебные действия по подготовке и осуществлению докладов, рефератов, выступлений на семинарских и практических занятиях;
- учебные действия по решению учебно-профессиональных задач;
- учебные действия по моделированию изучаемых механизмов управления в цепях поставок;
- учебные действия в период проведения тестовых и контрольных заданий;
- учебные действия на экзамене/зачете.

Критерии оценки учебных действий студентов (выступление с докладом, рефератом, по обсуждаемому вопросу) студентов на семинарах.

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент глубоко и всесторонне усвоил проблему;</li> <li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно ее излагает;</li> <li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li> <li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- свободно владеет понятиями логистики распределения.</li> </ul>
Хорошо	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой основных понятий логистики распределения.</li> </ul>
Удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>- частично владеет понятием логистики распределения и не имеет четкого представления о процессе построения логистической сети.</li> </ul>
Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент не усвоил значительной части проблемы;</li> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений;</li> <li>- не владеет понятийным аппаратом и не имеет представления о логистике распределения.</li> </ul>

## Критерии оценки учебных действий студентов по решению задач

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	студент самостоятельно и правильно построил модель изучаемого предмета, уверенно и аргументировано обосновывал ее, используя понятия логистики распределения и процесса построения логистической сети
Хорошо	студент самостоятельно и в основном правильно построил модель изучаемого предмета, уверенно и аргументировано обосновывал ее, используя понятия логистики распределения и процесса построения логистической сети
Удовлетворительно	студент в основном правильно построил модель изучаемого предмета, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение, используя общие понятия логистики распределения
Неудовлетворительно	студент не построил модель изучаемого предмета.

Если текущий контроль по учебной дисциплине проводится с использованием предметно-ориентированного теста, то критерии оценки знаний, навыков, умений студентов установлены следующие:

- если студент выполняет правильно до 50% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «неудовлетворительно»;
- если студент выполняет правильно 51-75% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «удовлетворительно»;
- если студент выполняет правильно 76-85 % тестовых заданий, то ему выставляется оценка «хорошо»;
- если студент выполняет правильно 86-100 % тестовых заданий, то ему выставляется оценка «отлично».

## 9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины

### 1. Работать над конспектом после лекции

Какими бы замечательными качествами в области методики ни обладал лектор, какое бы большое значение на занятиях ни уделял лекции слушатель, глубокое понимание материала достигается только путем самостоятельной работы над ним.

Самостоятельную работу следует начинать с доработки конспекта, желательно в тот же день, пока время не стерло содержание лекции из памяти (через 10 ч после лекции в памяти остается не более 30-40 % материала).

С целью доработки необходимо, в первую очередь, прочитать записи, восстановить текст в памяти, а также исправить описки, расшифровать не принятые ранее сокращения, заполнить пропущенные места, понять текст, вникнуть в его смысл. Далее прочитать материал по рекомендуемой литературе, разрешая в ходе чтения, возникшие ранее затруднения, вопросы, а также дополнения и исправляя свои записи. Записи должны быть наглядными, для чего следует применять различные способы выделений. В ходе доработки конспекта углубляются, расширяются и закрепляются знания, а также дополняется, исправляется и совершенствуется конспект.

Подготовленный конспект и рекомендуемая литература используется при подготовке к практическому занятию. Подготовка сводится к внимательному прочтению учебного материала, к выводу с карандашом в руках всех утверждений и формул, к решению примеров, задач, к ответам на вопросы, предложенные в конце лекции преподавателем или помещенные в рекомендуемой литературе. Примеры, задачи, вопросы по теме являются средством самоконтроля.

Непременным условием глубокого усвоения учебного материала является

знание основ, на которых строится изложение материала. Обычно преподаватель напоминает, какой ранее изученный материал и в какой степени требуется подготовить к очередному занятию. Эта рекомендация, как и требование систематической и серьезной работы над всем лекционным курсом, подлежит безусловному выполнению. Потери логической связи как внутри темы, так и между ними приводит к негативным последствиям: материал учебной дисциплины перестает основательно восприниматься, а творческий труд подменяется утомленным переписыванием. Обращение к ранее изученному материалу не только помогает восстановить в памяти известные положения, выводы, но и приводит разрозненные знания в систему, углубляет и расширяет их. Каждый возврат к старому материалу позволяет найти в нем что-то новое, переосмыслить его с иных позиций, определить для него наиболее подходящее место в уже имеющейся системе знаний. Неоднократное обращение к пройденному материалу является наиболее рациональной формой приобретения и закрепления знаний. Очень полезным, но, к сожалению, еще мало используемым в практике самостоятельной работы, является предварительное ознакомление с учебным материалом. Даже краткое, беглое знакомство с материалом очередной лекции дает многое. Студенты получают общее представление о ее содержании и структуре, о главных и второстепенных вопросах, о терминах и определениях. Все это облегчает работу на лекции и делает ее целеустремленной.

## 2. Подготовка к семинару

Студент должен четко уяснить, что именно с лекции начинается его подготовка к практическому занятию. Вместе с тем, лекция лишь организует мыслительную деятельность, но не обеспечивает глубину усвоения программного материала.

При подготовке к семинару можно выделить 2 этапа:

1-й - организационный,

2-й - закрепление и углубление теоретических знаний.

На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает:

- уяснение задания на самостоятельную работу;

- подбор рекомендованной литературы;

- составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки.

Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале.

Заканчивать подготовку следует составлением плана (перечня основных пунктов) по изучаемому материалу (вопросу). Такой план позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

В процессе подготовки к семинару рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретается практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю.

Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

В начале семинара студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные явления и факты. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для решения практических задач.

### 3. Как работать с рекомендованной литературой

Успех в процессе самостоятельной работы, самостоятельного чтения литературы во многом зависит от умения правильно работать с книгой, работать над текстом.

Опыт показывает, что при работе с текстом целесообразно придерживаться такой последовательности. Сначала прочитать весь заданный текст в быстром темпе. Цель такого чтения заключается в том, чтобы создать общее представление об изучаемом (не запоминать, а понять общий смысл прочитанного) материале. Затем прочитать вторично, более медленно, чтобы в ходе чтения понять и запомнить смысл каждой фразы, каждого положения и вопроса в целом.

Чтение приносит пользу и становится продуктивным, когда сопровождается записями. Это может быть составление плана прочитанного текста, тезисы или выписки, конспектирование и др.

Выбор вида записи зависит от характера изучаемого материала и целей работы с ним. Если содержание материала несложное, легко усваиваемое, можно ограничиться составлением плана. Если материал содержит новую и трудно усваиваемую информацию, целесообразно его законспектировать.

План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов.

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

В процессе изучения материала источника, составления конспекта нужно обязательно применять различные выделения, подзаголовки, создавая блочную структуру конспекта. Это делает конспект легко воспринимаемым, удобным для работы.

### 4. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов (СРС) под руководством преподавателя является составной частью «самостоятельная работа студентов», принятого в высшей школе. СРС под руководством преподавателя представляет собой вид занятий, в ходе которых студент, руководствуясь методической и специальной литературой, а также указаниями преподавателя, самостоятельно выполняет учебное задание, приобретая и совершенствуя при этом знания, умения и навыки практической деятельности. При

этом взаимодействие студента и преподавателя приобретает вид сотрудничества: студент получает непосредственные указания преподавателя об организации своей самостоятельной деятельности, а преподаватель выполняет функцию руководства через консультации и контроль.

Познавательная деятельность студентов при выполнении самостоятельных работ данного вида заключается в накоплении нового для них опыта деятельности на базе усвоенного ранее формализованного опыта (опыта действий по известному алгоритму) путем осуществления переноса знаний, умений и навыков. Суть заданий работ этого вида сводится к поиску, формулированию и реализации идей решения. Это выходит за пределы прошлого формализованного опыта и в реальном процессе мышления требует от обучаемых варьирования условий задания и усвоенной ранее учебной информации, рассмотрения ее под новым углом зрения. В связи с этим самостоятельная работа данного вида должна выдвигать требования анализа незнакомых студентом ситуаций и генерирования новой информации для выполнения задания. В практике вузовского обучения в качестве самостоятельной работы чаще всего используются домашние задания, отдельные этапы лабораторных и семинарско-практических занятий, написание рефератов, курсовое и дипломное проектирование.

#### 5. Методические рекомендации студентам по подготовке к выполнению контрольных работ

Контрольная работа включает серию задач, сформулированных преподавателем. Задачи по своему содержанию соответствуют изученной студентами части предмета. К контрольной работе студенты готовятся путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений студентами отдельных домашних заданий. Однако каждый студент должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

#### 6. Методические рекомендации студентам по подготовке к зачету/экзамену

При подготовке к зачету/экзамену студент должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контрольную работу, а также составить письменные ответы на все вопросы, вынесенные на зачет.

### **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Для поддержки учебного процесса изучения дисциплины «Логистика сетевой торговли» предполагается использование компьютерного учебно-методического фонда «ДонАУиГС», содержащего:

- путеводители по ресурсам Internet (базы данных; программы и данные, хранящиеся на файловых серверах; тематические телеконференции; электронные журналы; библиотечные системы), связанные с изучаемой дисциплиной и позволяющим оперативно находить и обрабатывать информацию по конкретному направлению;

- программные обучающие комплексы, ориентированные на использование при очном образовании, представляющие собой совокупность электронных учебников, лабораторных практикумов и практических занятий с дистанционным контролем знаний на основе информационных технологий.

В целях обеспечения проведения лекционных и практических занятий по дисциплине «Логистика сетевой торговли» с использованием интерактивных технологий, также будет задействовано имеющееся в распоряжении «ДонАУиГС» компьютерное оборудование с установленным лицензионным программным обеспечением.

- Лазерный проектор
  - Системный блок
  - Экран
- Программное обеспечение: Microsoft Power Point.

**11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)**

