

ОТДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК (О)
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
Обнинский институт атомной энергетики –
филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»
(ИАТЭ НИЯУ МИФИ)

Одобрено на заседании
Учёного совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ
Протокол №23.4 от 24.04.2023

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
для студентов
по освоению дисциплины

Сбытовая логистика

название дисциплины

для студентов направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

код и название направления подготовки

образовательная программа

Цифровой маркетинг и цифровая логистика

Форма обучения: очная

г. Обнинск 2023 г.

ВВЕДЕНИЕ

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины «Сбытовая логистика» (рекомендуемый режим и характер учебной работы, в том числе в части выполнения самостоятельной работы) – комплекс рекомендаций и разъяснений, позволяющий обучающимся оптимальным образом организовать процесс изучения как теоретического учебного материала дисциплины, так и подготовки к практическим занятиям и/или лабораторным работам, в том числе проводимым с использованием активных и интерактивных технологий обучения..

Дисциплина «Сбытовая логистика» является одной из профильных дисциплин в обеспечении профессионального становления будущего экономиста.

Цель дисциплины – изучение основных положений, категорий и закономерности сбытовой логистики как современного теоретического и практического направления, рассмотрение главных подходов к формированию комплексной программы повышения конкурентоспособности компаний, предприятий и организаций с точки зрения логистики как современного экономического направления предпринимательской деятельности, в частности применения логистического подхода к управлению бизнес-процессами в различных сферах производства и экономики посредством осуществления логистического функционального управления развитием ресурсного потенциала отдельных фирм, компаний, предприятий и организаций.

Задачи дисциплины:

- рассмотреть сущность важнейших понятий, составляющих основу всех разделов сбытовой логистики, раскрыть их значение в современной экономике;
- четко определить логическую связь ключевых понятий, образующих ядро современной логистики;
- исследовать процессы, происходящие в сфере сбытовой деятельности с целью их организованного использования в будущем;
- изучить теоретические основы и научиться практически использовать принципы и методы сбытовой логистики.

Дисциплина реализуется в рамках вариативной части, формируемой участниками образовательных отношений и относится к общепрофессиональному модулю.

Дисциплина изучается на 4 курсе в 8 семестре.

Основными видами учебной работы по данной дисциплине являются лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся. Для успешного освоения дисциплины студенты необходимо изучить лекционный материал и рекомендуемую литературу, отработать изученный материал на практических занятиях, выполнить задания для самостоятельной работы.

1 Лекции

Лекция – это важный источник информации по каждой учебной дисциплине. Она ориентирует студента в основных проблемах изучаемого курса, направляет самостоятельную работу над ним.

Содержание лекционного курса по дисциплине «Сбытовая логистика» представлено в таблице

Неде ли	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1	Цели, задачи и функции сбытовой логистики	Обзор общей терминологии. Цели и задачи сбытовой логистики. Функции сбытовой логистики поставщика и закупочной логистики покупателя
1	Состояние сбытовых процессов в структуре современного бизнеса	Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике. Организация и управление системой распределения на предприятии.
5	Сбытовая логистика и маркетинг	Взаимосвязь и разграничение компетенций маркетинга и сбытовой логистики.
5	Каналы распределения продукции	Каналы распределения: понятие, основные характеристики и виды. Структура канала распределения.
9	Системы распределения продукции	Системы распределения продукции. Преимущества увеличения количества каналов распределения. Комплексная методика создания логистической сбытовой цепи.
9	Варианты организации процессов дистрибуции	Исключение промежуточных звеньев. Центры притяжения покупок. Размещение оптовых складов.
13	Выбор дистрибутора. Критерии оценки компании – потенциального дистрибутора	Типы посредников. Логистические посредники в сбытовой логистике. Модели выбора логистического посредника.
13	Способы формирования сбытовой сети	Планирование распределения. Оптимизация сбытовой деятельности. Методология анализа и проектирования сбытовых каналов. Примеры современных систем дистрибуции.

Для лекций по каждому предмету должна быть отдельная тетрадь для лекций. Прежде всего, запишите имя, отчество и фамилию лектора, оставьте место для списка рекомендованной литературы, пособий, справочников.

Будьте внимательны, когда лектор объявляет тему лекции, объясняет Вам место, которое занимает новый предмет в Вашей подготовке и чему новому Вы сможете научиться. Опытный студент знает, что, как правило, на первой лекции преподаватель обосновывает свои требования, раскрывает особенности чтения курса и способы сдачи зачета или экзамена.

Отступите поля, которые понадобятся для различных пометок, замечаний и вопросов.

Запись содержания лекций очень индивидуальна, именно поэтому трудно пользоваться чужими конспектами.

Не стесняйтесь задавать вопросы преподавателю. Чем больше у Вас будет информации, тем свободнее и увереннее Вы будете себя чувствовать.

Базовые рекомендации:

- не старайтесь дословно конспектировать лекции, выделяйте основные положения, старайтесь понять логику лектора;
- точно записывайте определения, законы, понятия, формулы, теоремы и т.д.;
- передавайте излагаемый материал лектором своими словами;
- наиболее важные положения лекции выделяйте подчеркиванием;
- создайте свою систему сокращения слов;
- привыкайте просматривать, перечитывать перед новой лекцией предыдущую информацию;
- дополняйте материал лекции информацией;
- задавайте вопросы лектору;
- обязательно вовремя пополняйте возникшие пробелы.

Правила тактичного поведения и эффективного слушания на лекциях:

- слушать (и слышать) другого человека – это настоящее искусство, которое очень пригодится в будущей профессиональной деятельности;
- если преподаватель «скучный», но Вы чувствуете, что он действительно владеет материалом, то скука – это уже Ваша личная проблема (стоит вообще спросить себя, а настоящий ли Вы студент, если Вам не интересна лекция специалиста?).

Если Вы в чем-то не согласны (или не понимаете) с преподавателем, то совсем не обязательно тут же перебивать его и, тем более, высказывать свои представления, даже если они и кажутся Вам верными. Перебивание преподавателя на полуслове – это верный признак невоспитанности. А вопросы следует задавать либо после занятий (для этого их надо кратко записать, чтобы не забыть), либо выбрав момент, когда преподаватель сделал хотя бы небольшую паузу, и обязательно извинившись.

2 Практические занятия (семинары)

Практические занятия являются важной частью учебного процесса в вузе. Они проводятся с целью закрепления лекционного материала, овладения понятийным аппаратом предмета, методами и приёмами исследования, изучаемыми в рамках учебной дисциплины. Главной целью такого рода занятий является научиться применению теоретических знаний на практике.

Содержание практических занятий по дисциплине «Сбытовая логистика» представлено в таблице.

Недел и	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
1-2	Применение ABC анализа для управления запасами в сбытовой сети.	Цель работы - знакомство с методикой проведения ABC анализа для управления запасами в сбытовой сети. Содержание работы - проведение ABC анализа в программе Excel с целью оптимизации запасов в сбытовой сети. Построение кривой Лоренца.
3-4	Применение ABC & XYZ анализа для управления запасами в сбытовой сети	Цель работы - знакомство с методикой проведения совмещенного ABC & XYZ анализа для управления запасами в сбытовой сети. Содержание работы - проведение совмещенного ABC & XYZ анализа в программе Excel с целью оптимизации запасов в сбытовой сети.
5-6	Использование Гар-модели Зейтгамала для оценки степени расхождения между параметрами качества логистического сервиса в сбытовой сети	Цель работы - ознакомление с Гар-моделью Зейтгамала и способами её применения в сбытовой логистике. Содержание работы - практическое применение Гар-модели Зейтгамала для оценки степени расхождения между параметрами качества логистического сервиса в распределительном центре.
7-8	Расчет эффективности продвижения товаров в зависимости от ширины сбытового канала	Цель работы - изучение методики расчета рентабельности доставки товара в сбытовой сети в зависимости от различных факторов товародвижения. Содержание работы - на основе исходной информации необходимо рассчитать рентабельность доставки товаров в зависимости от использования каналов распределения с различными

Недел и	Наименование раздела /темы дисциплины	Содержание
		характеристиками, различных видов транспорта, тары и места расположения поставщиков.
9-10	Определение места расположения распределительного центра в сбытовой сети	Цель работы - ознакомление с различными методами определения места расположения распределительного центра в сбытовой сети. Содержание работы - определение места расположения распределительного центра методом пробной точки, методом частичного перебора и методом определения центра тяжести грузопотоков.
11-12	Управление запасами в сбытовой сети	Цель работы - ознакомление с возможностью оптимизации расходов на основе расчета показателей перемещения материального потока в сбытовой сети. Содержание работы - расчет заказа оптимальной партии товара по формуле Уильсона и табличным методом.
13-14	Выбор дистрибьютора	Цель работы - знакомство с методами оценки и выбора дистрибьютора. Содержание работы - применение метода «взвешивания» и метода «попарных сравнений» для проведения оценки и выбора дистрибьютора.
15-16	Применение автоматизированных систем управления распределением товаров в сбытовой сети	Цель работы - знакомство с различными системами автоматизированного управления распределением товаров в сбытовой сети, с производителями данных систем. Сравнительная оценка существующих предложений на рынке. Содержание работы - проведение семинара на тему «Оптимизация сбытовой сети на основе применения автоматизированных систем управления распределением».

На практическом занятии обсуждаются теоретические положения изучаемого материала, уточняются позиции авторов научных концепций, ведется работа по осознанию студентами категориального аппарата

изучаемой дисциплины, определяется и формулируется отношение учащихся к теоретическим проблемам науки, оформляется собственная позиция будущего специалиста. Форма работы – диалог: и студенты, и преподаватель вправе: задавать друг другу вопросы, которые возникли и могут возникнуть у них в процессе изучения и обсуждения материала, делиться своими сомнениями, наблюдениями, приводить доводы «за» и «против» той или иной позиции, обосновывать возможность применения на практике тех или иных теоретических положений.

Для подготовки к практическому занятию студентам рекомендуется:

- изучить вопросы, которые будут обсуждаться на занятии;
- изучить список основной и дополнительной литературы, где студенты могут найти ответы на вопросы, обратить внимание на категории, которыми оперирует автор, выписать основные понятия и систематизировать их;
- разработать блок-схему, в которой найдут отражение все изучаемые вопросы темы;
- составить развернутый план изучаемого материала, который может быть использован для ответа на занятии.

В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности.

Ввиду трудоемкости подготовки к практическому занятию преподаватель может предложить студентам алгоритм действий, рекомендовать еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме семинара, тщательно продумать свое устное выступление.

На практическом занятии каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом студент может обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, использовать знание художественной литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д. Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый.

В заключение преподаватель подводит итоги практического занятия. Он может (выборочно) проверить конспекты студентов и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения.

При изучении дисциплины используется значительное количество

интерактивных методов обучения. Студенты привлекаются к активной творческой работе с преподавателем по поиску и подбору различных учебных материалов с использованием Интернет-ресурсов, а также формирования навыков организации профессионального взаимодействия с различными специалистами.

Перечень образовательных интерактивных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, представлен в таблице.

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия)	Количество во ак. ч.	Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий
1	Цели, задачи и функции сбытовой логистики	лекция	1	Лекция – презентация
2	Состояние сбытовых процессов в структуре современного бизнеса	лекция	1	Лекция – презентация
		семинар	2	Дискуссия на тему: «Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике»
3	Сбытовая логистика и маркетинг	лекция	1	Лекция – презентация
		семинар	2	Дискуссия на тему: «Взаимосвязь и разграничение компетенций маркетинга и сбытовой логистики»
4	Каналы распределения продукции	лекция	1	Лекция – презентация
5	Системы распределения продукции	лекция	1	Лекция – презентация
6	Варианты организации процессов дистрибуции	лекция	1	Лекция – презентация

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Вид занятий (лекция, семинары, практические занятия)	Количество во ак. ч.	Наименование активных и интерактивных форм проведения занятий
7	Выбор дистрибутора. Критерии оценки компании – потенциального дистрибутора	лекция	1	Лекция – презентация
8	Способы формирования сбытовой сети	лекция	1	Лекция – презентация

3 Самостоятельная работа обучающихся

Подготовка современного специалиста предполагает, что в стенах института он овладеет методологией самообразования, самовоспитания, самосовершенствования. Это определяет важность активизации его самостоятельной работы. С целью организации данного вида учебных занятий необходимо в первую очередь использовать материал лекций и семинаров. Лекционный материал создает проблемный фон с обозначением ориентиров, наполнение которых содержанием производится студентами на семинарских занятиях после работы с учебными пособиями, монографиями и периодическими изданиями.

В ходе изучения дисциплины студентам рекомендуется вечером того дня, когда было проведено занятие, прочитать лекцию или просмотреть решение задач на семинаре. За десять минут до начала лекции или семинара также прочитать предыдущую лекцию и просмотреть материалы семинара. Данные рекомендации обусловлены исследованием Эббингауза.

В соответствии с кривой забывания Эббингауза разработаны следующие режимы повторения для наилучшего запоминания:

Если есть два дня:

- первое повторение – сразу по окончании чтения;
- второе повторение – через 20 минут после первого повторения;
- третье повторение – через 8 часов после второго;
- четвертое повторение – через 24 часа после третьего.

Если нужно помнить очень долго:

- первое повторение – сразу по окончании чтения;
- второе повторение – через 20-30 минут после первого повторения;
- третье повторение – через 1 день после второго;
- четвертое повторение – через 2-3 недели после третьего;
- пятое повторение – через 2-3 месяца после четвертого повторения

Самостоятельно изучается рекомендуемая литература, проводится работа с библиотечными фондами и электронными источниками информации, специальной литературой, статьями из профильных журналов. Реферируя и конспектируя наиболее важные вопросы, имеющие научно-практическую значимость, новизну, актуальность, делая выводы, заключения, высказывая практические замечания, выдвигая различные положения, студенты глубже понимают вопросы курса.

Подготовка к практическим занятиям, а также выполнение заданий для самостоятельной работы требует от студента навыков работы с литературными источниками:

- умение выделять главное в тексте;
- умение составлять опорную схему изученного материала, тезисный и развернутый план-конспект;
- свободное владение проработанным материалом;
- способность рассказать своими словами суть проблемы;
- умение объяснить и дать определение встречающимся в тексте новым научным терминам;
- умение находить в жизни ситуации, которые могут служить иллюстрацией теоретического материала, обсуждаемого на занятиях.

Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых работ и выпускной квалификационной работы.

Важной является готовность студента к восприятию в курсе сочетания философского, теоретического материала с конкретным практическим, направленным на освоение умений и навыков практической организации профессиональной деятельности в образовательном учреждении.

Подготовка к практическому занятию включает 2 этапа:

I - организационный;

II - 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 (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора.

Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе.

Важно развивать умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал. Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования. Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах.

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 подготовки к занятиям 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.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Сбытовая логистика» составляет 96 часов, включает подготовку к практическим занятиям, опросам, контрольным работам.

При работе с учебной литературой, методическими пособиями и другими источниками информации в процессе подготовки к аудиторным занятиям и к зачету бакалавры должны воспользоваться следующим списком контрольных вопросов:

1. Понятие сбытовой деятельности и сбытовой логистики.
2. Основные функции сбытовой деятельности.
3. Задачи службы сбыта.
4. Структура сбытовых запасов.
5. Пропускная способность складов и их мощность.
6. Понятие транзитной нормы отгрузки.
7. Нормы погрузки и выгрузки.
8. Направления деятельности отдела сбыта предприятия.
9. Работа по формированию портфеля заказов.
10. Составление производственного задания.
11. Формирование номенклатурного плана производства.
12. Заключение договоров.
13. Контроль. Отгрузка продукции.
14. Планирование и организация работы склада.
15. Выставки, ярмарки, реклама.
16. Функции планирования сбытовой деятельности.
17. Планы сбыта на промышленных предприятиях.
18. Понятие товарной продукции.
19. Понятие реализованной продукции.
20. Понятие отгруженной продукции.
21. Составление плана реализации.
22. Планирование ассортиментной загрузки производства.
23. Планирование мероприятий по стимулированию сбыта.
24. Подходы в планировании рекламных кампаний.
25. Прогнозирование рынка. Подходы при разработке прогнозов.
26. Роль и значение сбытовых служб.
27. Варианты сбытовой деятельности.
28. Функции и задачи службы сбыта.
29. Классификация принципов организации службы сбыта на предприятии.
30. Процесс регулирования сбытовой деятельности.
31. Факторы сбытовой деятельности.
32. Задачи мониторинга.

33. Методы проведения мониторинга плана поставок.
34. Алгоритм проведения мониторинга.
35. Функция учета в сбытовой деятельности.
36. Понятие и функции оптовой торговли.
37. Основные категории организации оптовой торговли.
38. Понятие и функции розничной торговли.
39. Классификация розничной торговли.
40. Структура розничной сети.

4 Оценочные средства по дисциплине

Оценочные средства по дисциплине обеспечивают проверку освоения планируемых результатов обучения посредством мероприятий текущей и промежуточной аттестации.

4.1 Зачёт

а) типовые вопросы:

1. Каковы цели, задачи и функции сбытовой логистики?
2. Каково место и роль сбытовой логистики на предприятии?
3. Охарактеризуйте состояние сбытовых процессов в структуре современного бизнеса.
4. В чем различия функций сбытовой логистики и маркетинга?
5. Какие существуют системы распределения продукции?
6. Перечислите варианты организации процессов дистрибьюции.
7. Какие критерии оценки вырабатываются в компании для оценки потенциального дистрибутора? Какие существуют виды конкурентных стратегий?
8. Какие вы знаете способы формирования сбытовой сети?
9. Назовите процессы, сопровождающие сбытовую логистику?
10. Что такое каналы распределения? Дайте определение.
11. Каковы функции участников канала распределения?
12. Какова роль посредников в системе распределения готовой продукции?
13. Каковы параметры каналов распределения?
14. Назовите уровни канала распределения, от чего зависит количество уровней в канале распределения?
15. Назовите преимущества и недостатки многоуровневых каналов распределения.
16. Дайте определение следующим видам распределения: интенсивное, эксклюзивное, избирательное распределение?
17. Назовите признаки классификации посредников в каналах распределения.

18. Дайте определения всем типам посредников, назовите их основные сходства и различия.
19. Дайте характеристику горизонтальным и вертикальным каналам распределения.
20. Назовите отличия физической и коммерческой функции распределения.
21. Что такое инсорсинг и аутсорсинг? Как они применяются в сбытовой логистике?
22. Что такое 3PL – Third Party Logistics Services Providers (логистика «третьей стороны»), 4PL – Fourth Party Logistics (логистика «четвертой стороны»).
23. Перечислите операции физического распределения в сбытовой сети.
24. Перечислите «Золотые правила» физического распределения.
25. Каковы роль и значение учетно-договорных единиц в организации сбытовой логистики?
26. В чем сложность организации рыночных взаимоотношений посредников в сбытовой сети?
27. Назовите формы логистической интеграции в сбытовой сети.
28. Каким должно быть качество сервиса в сбытовой логистической сети? Разработайте систему таких показателей для предприятия.

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Ответ студента на зачёте оценивается по следующим критериям:

- правильность, полнота и логичность построения ответа;
- умение оперировать специальными терминами;
- использование в ответе дополнительного материала;
- умение иллюстрировать теоретические положения практическим материалом;
- владение актуальными статистическими данными по теме вопроса

в) описание шкалы оценивания:

Зачёт проводится устно и включает в себя ответ на двадцать пять вопросов из различных разделов курса.

Освоение дисциплины оценивается по стобалльной системе, используемой в ИАТЭ НИЯУ МИФИ.

Максимальная суммарная оценка за зачёт составляет 40 баллов с учетом того, что максимальная оценка работы в семестре по контрольным точкам составляет 60 баллов.

Баллы	Критерии оценки
37-40	Студент должен: - продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний программного материала;

	- исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; - правильно формулировать определения; - продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; - уметь сделать выводы по излагаемому материалу
29-36	Студент должен: - продемонстрировать достаточно полное знание программного материала; - продемонстрировать знание основных теоретических понятий; - достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; - продемонстрировать умение ориентироваться в литературе; - уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу
25-28	Студент должен: - продемонстрировать общее знание изучаемого материала; - показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины; - уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - знать основную рекомендуемую программой учебную литературу
менее 24	Студент демонстрирует: - незнание значительной части программного материала; - не владение понятийным аппаратом дисциплины; - существенные ошибки при изложении учебного материала; - неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; - неумение делать выводы по излагаемому материалу

4.2 Устный опрос

а) примеры вопросов:

Оценочные средства представлены тематикой и вопросами, разработанными для обсуждения на семинарских занятиях.

К теме 1:

1. Цели и задачи сбытовой логистики.
2. Функции сбытовой логистики поставщика и закупочной логистики покупателя.

К теме 2:

1. Современное состояние, недостатки и факторы развития сбытовых процессов в отечественной экономике.
2. Организация и управление системой распределения на предприятии.

К теме 3:

1. Взаимосвязь и разграничение компетенций маркетинга и сбытовой логистики.

К теме 4:

1. Каналы распределения: понятие, основные характеристики и виды.
2. Структура канала распределения.

К теме 5:

1. Системы распределения продукции.
2. Преимущества увеличения количества каналов распределения.
3. Комплексная методика создания логистической сбытовой цепи.

К теме 6:

1. Место транспорта в общественном производстве. Понятие и задачи транспортной логистики.
2. Исключение промежуточных звеньев.
3. Центры притяжения покупок.
4. Размещение оптовых складов.

К теме 7:

1. Типы посредников.
2. Логистические посредники в сбытовой логистике.
3. Модели выбора логистического посредника.

К теме 8:

1. Планирование распределения.
2. Оптимизация сбытовой деятельности.
3. Методология анализа и проектирования сбытовых каналов.
4. Примеры современных систем дистрибуции.

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Устный опрос проходит в форме развернутой беседы – творческой дискуссии, основанной на подготовке всей группы по объявленной заранее теме при максимальном участии в обсуждении студентов группы. Как правило, один студент раскрывает один вопрос темы, давая наиболее полный ответ. Остальные делают дополнения, высказывают различные суждения и аргументацию, могут задавать вопросы друг другу и преподавателю. Преподаватель направляет ход дискуссии, обращая внимание на существующие научные и практические проблемы обсуждаемой темы, предлагая студентам найти собственное их решение.

в) описание шкалы оценивания:

Максимальная оценка за устное выступление и работу на семинарском занятии – 3 балла.

3 балла – студент дает полный ответ на поставленный вопрос, его речь свободна и грамотна, конспект не зачитывается, а используется лишь как опорный, студент делает важные дополнения по существу других вопросов, значительно проясняющие отдельные аспекты, которые не являются

повторами, хорошо разбирается в обсуждаемом материале, демонстрирует знание источников, библиографии, различных точек зрения по изучаемой теме, умеет анализировать тексты, приходит к самостоятельным аргументированным выводам и отстаивает свою точку зрения, соблюдает нормы литературной речи.

2 балла – студент хорошо разбирается в обсуждаемом материале, демонстрирует умение критически анализировать источники и различные точки зрения по обсуждаемой проблеме, приходит к самостоятельным аргументированным выводам, однако не проявляет активность в работе группы на семинаре (готовится и отвечает только на один вопрос семинарского занятия).

1 балл – студент неполно владеет материалом, при изложении фактического материала допускает отдельные неточности, знает различные точки зрения по обсуждаемой проблеме, но возникают трудности с их анализом, умеет излагать собственную позицию, но не все выводы носят доказательный характер, при ответе активно пользуется конспектом вплоть до его зачитывания.

Ответы студента в ходе опроса могут также оцениваться по системе «зачтено»/не зачтено», в зависимости от количества и сложности других заданий на оценивание компетенций в течение семестра. Оценку «зачтено» студент получает, если он набрал по трехбалльной шкале ответов не менее 2 баллов.

4.3 Рефераты

а) рекомендуемые темы:

1. Логистика возвратных потоков.
2. Информационные системы в сбытовой логистике.
3. Использование различных методов прогнозирования для управления материальными запасами.
4. Системы управления запасами JIT и JIT II.
5. Сбытовая логистика: понятие, отличие от традиционной оптовой продажи, задачи на макро и на микроуровне.
6. Управление затратами в сбытовой логистике, кросс-докинг.
7. Управление качеством логистического сервиса в сбытовой логистике.
8. Определение потерь от дефицита товара и путей ликвидации дефицита.
9. Управление сбытовыми каналами.

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Доклад – устное выступление студента, являющееся результатом его самостоятельной подготовки по заранее полученной теме и в соответствии с требованиями к «Самостоятельной работе студентов».

Выступление во время доклада, как правило, рассчитано на 6-7 минут, не может превышать установленное время, должно строго соответствовать объявленной теме. Приветствуются доклады с дополнительным использованием презентаций и мультимедийной техники.

Во время выступления студент может использовать свободную речь близко к тексту доклада, однако вправе зачитывать подготовленный им текст, демонстрируя владение материалом. Речь должна быть четкой, выразительной и эмоциональной. Обязательным элементом процедуры доклада является его обсуждение. Студентам группы предлагается задавать докладчику вопросы по теме доклада, вопросы может задавать и преподаватель. По окончании доклада организуется дискуссия.

в) описание шкалы оценивания:

Выступление и ответы на вопросы в деловой игре оцениваются до 4-х баллов.

4 балла (максимальная оценка) – выступление (доклад) отличается последовательностью, логикой изложения, легко воспринимается аудиторией, при ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения представленным материалом, ответы формулируются аргументировано, обосновывается собственная позиция в проблемных ситуациях.

3 балла – выступление (доклад) отличается последовательностью, логикой изложения, легко воспринимается аудиторией, при ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения представленным материалом, однако имеются небольшие неточности при ответе на вопросы

2 балла – выступающий передает содержание проблемы, но не демонстрирует умение выделять главное, существенное, выступление воспринимается аудиторией достаточно сложно, ответы на вопросы поверхностные, либо вызывают у докладчика затруднение.

1 балл – доклад краткий, поверхностный, несамостоятельный, докладчик не разбирается в сути вопроса, не может представить его в аудитории.

4.4. Задачи

Задание 1

1. Дайте определение понятия «сбытовая логистика».
 2. Назовите и дайте характеристику управляемых потоков в сбытовой логистике.
 3. Представьте графически в виде блок-схемы структуру сбытовой логистики.
 4. В чем заключается сущность материально-технического снабжения и сбыта?
- (Ответ проиллюстрируйте графически.)

Задание 2

1. Поясните связь снабжения и сбыта:

№ п/п	Снабжение (закупки)	Сбыт (реализация)

2. Перечислите основные транспортные операции:

№ п/п	Наименование операций	Содержание

Задание 3

1. В чем заключается взаимосвязь снабжения и транспорта? (Ответ представьте в виде схемы.)

2. В чем заключается взаимосвязь сбыта и транспорта? (Ответ представьте в виде схемы.)

3. Перечислите основные складские операции:

№ п/п	Наименование операций	Содержание

Задание 4

1. Что представляют собой хозяйственные связи по поставкам продукции с точки зрения сбытовой логистики?

2. Составьте схему инфраструктуры для сбытовой логистики.

3. Перечислите логистических посредников и проведите их классификацию:

№ п/п	Признак и классификаци и	Классификационные группы	Выполняемы е работы

Задание 5

1. Перечислите учреждения институциональной инфраструктуры в обслуживании процесса товародвижения:

№ п/п	Наименование учреждений	Выполняемые операции

2. В чем заключается транспортное обслуживание логистических операций?

№ п/п	Вид транспорта	Особенности	Роль в логистике

4.5 Тестовые задания

а) примеры тестов:

11. Различается ли семантика терминов «сбыт», «распределение» и «дистрибьюция»?

- а) нет, перечисленные термины являются синонимами;
- б) различаются только термины «сбыт» и «распределение»;
- в) различаются лишь термины «сбыт» и «дистрибьюция»;
- г) различаются только термины «дистрибьюция» и «распределение»;
- д) да, и существенно.

2. Что является объектом изучения сбытовой логистики?

- а) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и сервисный потоки;
- б) товарно-материальный поток;
- в) информационный и сервисный потоки;
- г) материальный и финансовый потоки;
- д) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю.

3. Что является предметом изучения сбытовой логистики?

- а) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю;
- б) товарно-материальный поток;
- в) материальный и финансовый потоки;
- г) информационный и сервисный потоки;
- д) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и сервисный потоки.

4. Какой из перечисленных ниже признаков не относится к отличительным

признакам логистической концепции сбыта?

- а) процесс управления материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками подчиняется целям и задачам логистики;
- б) существует системная взаимосвязь процесса сбыта с процессами производства и снабжения;
- в) осуществляется интеграция всех функций внутри самого сбыта;
- г) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от I производителя (производителя) к конечному потребителю.

5. Какие из перечисленных ниже негативных последствий сложившихся условий сбыта не относятся к организационно-экономическим факторам?

- а) высокий уровень логистических издержек в системе товарообращения (заметно выше, чем в развитых странах);
- б) потеря товарной специализации оптовых организаций;
- в) отсутствие внутри- и межрегионального взаимодействия товаропроводящих структур;
- г) непрофильное использование складских комплексов (примерно на две трети пустуют либо сдаются в аренду);
- д) целевые ориентации на производителя и недостаток внимания к сфере обращения.

б) критерии оценивания компетенций (результатов):

Количество правильных ответов.

в) описание шкалы оценивания:

Принята следующая система баллов: по 1,6 балла за каждое тестовое задание, за тест ставится 0 баллов – если в тесте выбраны не все верные варианты, или среди выбранных вариантов ответа есть ошибочные.

5 Итоговая аттестация по дисциплине

Итоговая аттестация по дисциплине является интегральным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков обучающихся по дисциплине и складывается из оценок, полученных в ходе текущей и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающихся.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного

подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины.

Текущая аттестация осуществляется два раза в семестр:

- контрольная точка № 1 (КТ № 1) – выставляется в электронную ведомость не позднее 8 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 1 по 8 неделю учебного семестра.

- контрольная точка № 2 (КТ № 2) – выставляется в электронную ведомость не позднее 16 недели учебного семестра. Включает в себя оценку мероприятий текущего контроля аудиторной и самостоятельной работы обучающегося по разделам/темам учебной дисциплины с 9 по 16 неделю учебного семестра.

Результаты текущей и промежуточной аттестации подводятся по шкале балльно-рейтинговой системы.

Недели	Этап рейтинговой системы / Оценочное средство	Балл	
		Минимум *	Максимум
1-16	Текущая аттестация	36	60
8	Контрольная точка № 1	18	30
1-8	Доклад	1	4
1-8	Опрос	7	12
1-8	Решение задач	10	14
16	Контрольная точка № 2	18	30
9-16	Доклад	1	4
9-16	Опрос	7	12
9-16	Решение задач	10	14
-	Промежуточная аттестация	24	40
-	Зачёт	-	-
-	Тест	20	40
ИТОГО по дисциплине		60	100

* - Минимальное количество баллов за оценочное средство – это количество баллов, набранное обучающимся, при котором оценочное средство засчитывается, в противном случае обучающийся должен ликвидировать появившуюся академическую задолженность по текущей или промежуточной аттестации. Минимальное количество баллов за текущую аттестацию, в т. ч. отдельное оценочное средство в ее составе, и промежуточную аттестацию составляет 60% от соответствующих максимальных баллов.

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом практическом занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Темы рефератов распределяются на первом занятии, готовые рефераты докладываются на занятиях в сопровождении презентаций в соответствии с

установленным преподавателем графиком.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде зачета, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций. При выставлении итоговой оценки применяется балльно-рейтинговая система оценки результатов обучения.

Зачёт предназначен для оценки работы обучающегося в течение всего срока изучения дисциплины и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных обучающимся теоретических знаний и умений, способности приводить примеры практического использования знаний (например, применять их в решении практических задач), приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления.

Оценка сформированности компетенций на зачёте для тех обучающихся, которые пропускали занятия и не участвовали в проверке компетенций во время изучения дисциплины, проводится после индивидуального собеседования с преподавателем по пропущенным или не усвоенным обучающимся темам с последующей оценкой самостоятельно усвоенных знаний на зачёте.

Итоговая аттестация по дисциплине оценивается по 100-балльной шкале и представляет сумму баллов, заработанных обучающимся при выполнении заданий в рамках текущей и промежуточной аттестации

Сумма баллов	Оценка по 4-х балльной шкале	Оценка ECTS	Требования к уровню освоения учебной дисциплины
90-100	5- «отлично»/ «зачтено»	A	Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы
85-89	4 - «хорошо»/ «зачтено»	B	Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос
75-84		C	
70--74		D	
65-69	3 - «удовлетворительно» / «зачтено»	E	Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала
60-64			

0-59	2 - «неудовлетво рительно»/ «не зачтено»	Ф	Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине
------	---	---	---

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Методические рекомендации рассмотрены на заседании отделения социально-экономических наук (О) и одобрена на заседании Ученого совета ИАТЭ НИЯУ МИФИ (Протокол № 23.4 от 24.04.2023)	Руководитель образовательной программы «Цифровой маркетинг и цифровая логистика» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г. Начальник отделения социально-экономических наук (О) _____ А.А. Кузнецова 24 апреля 2023 г.
--	--