

Частное образовательное учреждение высшего образования

## Приамурский институт агроэкономики и бизнеса

Кафедра экономики предприятия и менеджмента

«УТВЕРЖДЕН»

на заседании кафедры

« 02 » июня 2016 г.

протокол № 5

Заведующий кафедрой



### ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ»

Уровень высшего образования:  
БАКАЛАВРИАТ

направление подготовки:

**38.03.02. Менеджмент**

профиль подготовки: **Логистика**

Форма обучения: заочная

**Хабаровск**

**2016 г.**

**ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
«ЛОГИСТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ»**

Наименование разделов и тем	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
<b>Раздел 1. Сбытовая деятельность (макрологистический подход)</b>	<b>ДПК-1, ПК-12</b>	
<i>Тема 1.</i> Сущность распределительной логистики и ее особенность в цепях поставок		Тест
<i>Тема 2.</i> Логистические посредники в системе распределения продукции		Тест
<i>Тема 3.</i> Оптовая торговля в системе распределения продукции.		Решение задач
<i>Тема 4.</i> Розничная торговля в сети распределения продукции		Тест
<b>Раздел 2. Сбытовая деятельность на предприятии (микрологистический подход)</b>		
<i>Тема 5.</i> Организация сбыта на предприятии.		Решение задач
<i>Тема 6.</i> Планирование сбытовой деятельности на предприятии.		Тест
<i>Тема 7.</i> Оптимизация систем сбыта на предприятии.		Решение задач
<i>Тема 8.</i> Направления обслуживания покупателя		Деловая игра

## ОПИСАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ВИДАМ ЗАДАНИЙ

### Рекомендации по оцениванию устных ответов студентов

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы вначале каждой практической занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

*Критерии оценки:*

- правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);
- полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
- сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
- логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
- использование дополнительного материала (обязательное условие);
- рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

*Оценка «5»* ставится, если студент:

- 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

*Оценка «4»* ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

*Оценка «3»* ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

### Рекомендации по оцениванию результатов тестирования студентов

#### Критерии оценки результатов тестирования

Оценка (стандартная)	Оценка (тестовые нормы: % правильных ответов)
«отлично»	80-100 %
«хорошо»	70-79%
«удовлетворительно»	60-69%
«неудовлетворительно»	менее 60%

### Рекомендации по оцениванию результатов решения задач

Процент от максимального количества баллов	Правильность (ошибочность) решения
100	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Получен правильный ответ. Ясно описан способ решения.
81-100	Верное решение, но имеются небольшие недочеты, в целом не влияющие на решение, такие как небольшие логические пропуски, не связанные с основной идеей решения. Решение оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию решения.

66-80	Решение в целом верное. В логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок, но задача решена неоптимальным способом или допущено не более двух незначительных ошибок. В работе присутствуют арифметическая ошибка, механическая ошибка или описка при переписывании выкладок или ответа, не искажившие экономическое содержание ответа.
46-65	В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена существенная ошибка в математических расчетах. При объяснении сложного экономического явления указаны не все существенные факторы.
31-45	Имеются существенные ошибки в логическом рассуждении и в решении. Рассчитанное значение искомой величины искажает экономическое содержание ответа. Доказаны вспомогательные утверждения, помогающие в решении задачи.
0-30	Рассмотрены отдельные случаи при отсутствии решения. Отсутствует окончательный численный ответ (если он предусмотрен в задаче). Правильный ответ угадан, а выстроенное под него решение - безосновательно.
0	Решение неверное или отсутствует.

#### *Критерии оценки результатов решения задач*

<b>Оценка (стандартная)</b>	<b>Оценка (тестовые нормы: % правильных ответов)</b>
«отлично»	80-100 %
«хорошо»	66-80%
«удовлетворительно»	46-65%
«неудовлетворительно»	менее 46%

#### **Рекомендации по оцениванию рефератов**

Написание реферата предполагает глубокое изучение обозначенной проблемы.

#### ***Критерии оценки***

**Оценка «отлично»** – выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция,

сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

**Оценка «хорошо»** – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

**Оценка «удовлетворительно»**– имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

**Оценка «неудовлетворительно»** – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

#### **Рекомендации по оцениванию индивидуального домашнего задания студентов**

Индивидуальное домашнее задание – это самостоятельная форма учебной деятельности студента, которая осуществляется без непосредственного руководства и контроля со стороны преподавателя, но по его поручению.

##### *Критерии оценки*

- содержание раскрывает тему задания; – материал изложен логически последовательно;
- убедительно доказана практическая значимость.

## Примеры контрольных заданий по разделам и темам

### *Раздел 1. Сбытовая деятельность (макрологистический подход)*

#### **Тема 1. Сущность распределительной логистики и ее особенность в цепях поставок**

1. Что такое физическое распределение?

- А. Распределение различных видов продукции.
- Б. Оказание услуг потребителю.
- В. Доставка продукции от продавца к потребителю.
- Г. Доставка сырья и материалов.

2. Какие существуют каналы распределения?

- А. Оптовые посредники.
- Б. Сбытовая организация промышленных компаний.
- В. Агенты и брокеры.
- Г. Розничная торговля.

Д. Все ответы верны.

3. Что произойдет с предложением, если увеличится цена на топливо?

- А. Рост цены и сокращение материалопотока.
- Б. Рост цены.
- В. Рост материала и сокращение цены.
- Г. Рост материалопотока.

Д. Рост цен и рост материалопотока.

4. Для чего служат запасы в логистической системе распределения?

- А. Для ослабления зависимости между поставщиком, производителем и потребителем.
- Б. Для удовлетворения спроса.
- В. Для равномерности работы транспорта.
- Г. Для изготовления продукции.

Д. Для эффективной работы логистической системы.

5. Что такое распределение?

А. Вид деятельности, куда входят реклама, реализация продукции, транспортировка и оказание услуг покупателю.

Б. Оказание услуг.

В. Маркетинговые исследования.

6. Что такое физическое обеспечение?

А. Доставка сырья и материалов от поставщика к потребителю.

Б. Доставка продукции потребителю.

В. Доставка продукции автотранспортом.

Г. Оказание услуг потребителю.

7. Какие существуют виды отгрузок потребителю?

А. Прямые.

Б. Через посредника.

В. С производственной линии.

Г. Через региональный склад.

Д. Верны все ответы.

8. Что произойдет со спросом на материалопоток, если увеличится доход потребителей?

А. Рост цен и сокращение материалопотока.

Б. Рост материалопотока и сокращение цены.

В. Рост цены и материалопотока.

Г. Рост цен.

Д. Рост материалопотока

9. Отметьте лишнюю задачу распределительной логистики?

А. Максимализация прибыли предприятия при более полном удовлетворении спроса потребителей.

Б. Минимизация использования горизонтальной системы распределения в противовес вертикальной.



В. Рациональное поведение на рынке с учетом его постепенно меняющейся структуры.

10. Размерность материального потока учитывает?

А. Единицу измерения (штук, тонн и т.д.).

Б. Единицу измерения затрат на передвижение материального потока (руб. за тонну, руб. за кг. и т.д.).

В. Единицу измерения и временной период (штук в сутки, тонн в год и т.д.).

11. Грузооборот склада на предприятиях оптовой торговли приравнивается к?

А. Входному материальному потоку.

Б. Выходному материальному потоку.

В. Непрерывному материальному потоку.

12. Укрупненная группа логистических операций, направленных на реализацию целей логистической системы – это?

А. Логистическая функция.

Б. Логистическая система.

В. Центральная логистическая операция.

13. Закупка, планирование и управление производством, сбыт могут являться элементами?

А. Микрологистической системы.

Б. Любой логистической системы.

В. Макрологистической системы.

14. Принципиальным отличием логистического подхода к управлению от традиционного является?

А. Рассмотрение в качестве объекта управления отдельного подразделения, предприятия.

Б. Рассмотрение в качестве объекта управления сквозного материального потока.

В. Рассмотрение в качестве объекта управления взаимодействие предприятия с внешней средой при организации материального потока.

15. В внешним материальным потокам в логистике относятся?

А. Протекающие во внешней для системы среде.

Б. Протекающие во внешней для системы среде, имеющие к системе непосредственное отношение.

В. Материальные потоки, передающиеся во внешнюю для системы среду.

## **Тема 2. Логистические посредники в системе распределения продукции**

1. Система, в которой на пути материального потока стоит, по крайней мере, один посредник, относится к системе?

А. С прямыми связями.

Б. Эшелонированной.

В. С гибкими связями.

2. Частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей (связь между поставщиком и потребителем) представляет собой?

А. Службу логистики.

Б. Логистическую цепь.

В. Логистический канал.

3. Логистическая цепь завершается?

А. Производственным потреблением материального потока.

Б. Непроизводственным потреблением материального потока.

В. Оба варианта.

4. Принципиальное отличие распределительной логистики от традиционной системы сбыта заключается в?

А. Подчинении процесса управления материальными и информационными потоками целям и задачам маркетинга.

Б. Системной взаимосвязи процесса распределения с процессами производства и закупок.

В. Оба варианта.

5. Распределительная логистика не решает вопросы?

А. О канале движения продукции.

Б. Об упаковке продукции.

В. О маршруте движения товара.

Г. Об уровне обслуживания.

Д. Все ответы верны (не решает ни одной из перечисленных задач).

Е. Нет верного ответа (решает все перечисленные задачи).

6. Движение товара от поставщика к потребителю минуя посредников носит название канала распределения?

А. Первого уровня.

Б. Нулевого уровня.

В. Второго уровня.

### **Тема 3. Оптовая торговля в системе распределения продукции**

Задание 1.

Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно:

- годовые эксплуатационные затраты: 1) 7040 ден.ед., 2) 3430 ден.ед.;
- годовые транспортные затраты: 1) 4480 ден.ед., 2) 5520 ден.ед.;
- капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 32534 ден.ед., 2) 42810 ден.ед.;
- срок окупаемости системы: 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.

Задание 2.

Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известно:

- годовые эксплуатационные затраты: 1) 6040 ден.ед., 2) 4320 ден.ед., 3) 5780 ден.ед.;
- годовые транспортные затраты: 1) 5430 ден.ед., 2) 5560 ден.ед., 3) 4570 ден.ед.;
- капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 43530 ден.ед., 2) 54810 ден.ед., 3) 45750 ден.ед.;
- срок окупаемости системы: 1) 4,3 года, 2) 4,8 года, 3) 4,7 года.

Задание 3.

Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известно:

- годовые эксплуатационные затраты: 1) 6530 ден.ед., 2) 5390 ден.ед., 3) 6080 ден.ед.;
- годовые транспортные затраты: 1) 4630 ден.ед., 2) 5450 ден.ед., 3) 3970 ден.ед.;
- капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 54350 ден.ед., 2) 44820 ден.ед., 3) 49570 ден.ед.;
- срок окупаемости системы: 1) 3,3 года, 2) 3,8 года, 3) 3,7 года.

#### **Тема 4. Розничная торговля в сети распределения продукции**

1. Управление физическими потоками материалов и готовой продукции с целью удовлетворения требований покупателей и обеспечения прибыли поставщику.

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

2. Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их в целях перепродажи или профессионального использования.

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

3. Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования.

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

4. Форма торгового обслуживания определяет особенности торгово-технологического процесса, включающего три составляющие.

А. Методами продажи товаров.

Б. Торговой площадью.

В. Дополнительными услугами.

Г. Ассортиментом предлагаемых товаров.

Д. Персональными методами продажи.

5. Дополнительные услуги розничного торгового предприятия .

А. Формирование ассортимента.

Б. Упаковка купленных в магазине товаров.

В. Предложение товара покупателю.

Г. Организация доставки товаров.

Д. Прием и хранение товаров.

6. Информационно-консультационные услуги

А. Проведение презентаций товаров.

Б. Реализацию товаров в кредит.

В. Прием стеклопосуды.

Г. Предоставление информации об услугах магазина.

Д. Организацию автостоянки у магазина.

7. Основные услуги торгового предприятия по реализации товара включают следующие этапы

А. Формирование ассортимента.

Б. Выкладка товара.

В. Упаковка товара.

Г. Анализ внутренней среды предприятия.

Д. Исследование рынка.

8 Торговая площадь гипермаркетов составляет не менее А.  $100 \text{ м}^2$ .

Б.  $400 \text{ м}^2$ .

В.  $650 \text{ м}^2$ .

Г.  $3500 \text{ м}^2$ .

Д.  $5000 \text{ м}^2$ .

9. Индивидуальное обслуживание покупателей предполагает
- А. Встреча покупателя и выявление его намерений.
  - Б. Продажу товаров по образцам.
  - В. Помощь в выборе товара и консультация.
  - Д. Предварительные заказы на товар.
10. Такой тип стационарного торгового предприятия как универмаг предполагает следующий универсальный ассортимент товаров.
- А. Продовольственных.
  - Б. Непродовольственных.
  - В. Продовольственных и непродовольственных.
11. При этом методе продажи рабочие запасы размещают отдельно от образцов, что позволяет сократить площади торгового зала
- А. Индивидуальное обслуживание.
  - Б. Продажа по образцам и каталогам.
  - В. Продажа по предварительным заказам.
  - Г. Продажа методом самообслуживания.
12. По виду передачи товара выделяют следующие виды розничной торговли
- А. Стационарная и полустационарная торговля.
  - Б. Передвижная (развозная и разносная) торговля.
  - В. Виртуальная торговля.
  - Г. Посылочная торговля.
13. *Укажите неправильный ответ.* Персональные методы продажи предполагают.
- А. Внемагазинные формы продажи товаров.
  - Б. Самообслуживание.
  - В. Прямые продажи с помощью торговых агентов.
  - Г. Телемагазины.
  - Д. Виртуальную торговлю.

## Раздел 2. Сбытовая деятельность на предприятии (микрологистический подход)

### Тема 5. Организация сбыта на предприятии

#### Задание 1.

Фирма, занимаясь реализацией продукции на рынках сбыта К1, К2, К3, имеет постоянных поставщиков П1, П2, П3, П4, П5 в различных регионах. Увеличение объема продаж заставляет фирму поднять вопрос о строительстве нового распределительного склада, обеспечивающего продвижение товара на новые рынки и бесперебойное снабжение своих клиентов.

Тариф (Т) на перевозку продукции на склад для всех поставщиков составляет 1 у.е./т км. Тарифы для клиентов на перевозку продукции со склада равны: для К1 – 0,8 у.е./т км; для К2 – 0,5 у.е./т км; для К3 – 0,6 у.е./т км. Поставщики осуществляют средние партии поставки соответственно в размере:  $Q_{п1} = 150$  т,  $Q_{п2} = 75$  т,  $Q_{п3} = 125$  т,  $Q_{п4} = 100$  т,  $Q_{п5} = 150$  т. Партии поставки при реализации клиентам соответственно равны:  $Q_{к1} = 300$  т,  $Q_{к2} = 250$  т,  $Q_{к3} = 150$  т.

Координаты поставщиков и клиентов приведены в таблице.

Табл. – Координаты поставщиков (П) и клиентов (К), км

Коорди	Клиенты			Поставщики				
	К	К2	К	П	П	П	П4	П
X	0	300	55	1	2	4	50	6
Y	5	500	60	1	3	2	10	5

#### Задание 2.

Определить координаты месторасположения склада посредника, Исходные данные для расчета (по вариантам) приведены в таблицах.

Табл. – Исходные данные для расчета (координаты), км

Вар	Коорди	Клиенты			Поставщики				
		К	К	К	П	П	П	П	П
1	X	5	2	6	2	3	4	5	6
	Y	5	4	5	1	3	3	1	6
2	X	2	2	5	1	3	4	5	6
	Y	5	3	6	1	3	3	1	5
3	X	1	2	5	2	3	4	5	6
	Y	5	4	6	1	3	2	1	6

4	X	8	6	4	4	5	5
	Y	5	6	3	3	9	6
5	X	3	5	3	4	5	6
	Y	5	5	3	3	1	6
6	X	6	5	4	4	5	6
	Y	5	5	2	3	1	6

Табл. – Исходные данные для расчета (тарифы)

Вар	Тарифы, у.е./т км							
	Клиенты			Поставщики				
	К	К	К	П	П	П	П	П
1	0	0	0	1	1	1	1	1
2	0	0	0	1	1	1	1	1
3	0	0	0	1	1	1	1	1
4	0	0	0	1	1	1	1	1
5	0	0	0	1	1	1	1	1
6	1	0	0	1	1	1	1	1

### Тема 6. Планирование сбытовой деятельности на предприятии

1. Модели, использование которых позволяет решать наиболее сложные задачи и положительный результат которых часто является случайным?

- А. Изоморфные модели.
- Б. Имитационные модели.
- В. Аналитические модели.

2. Специальные компьютерные программы, помогающие специалистам принимать решения, связанные с управлением материальными потоками?

- А. Экспертные системы.
- Б. Макеты.
- В. Материальные модели.

3. Выбор формы товародвижения происходит при выборе?

- А. Логистической системы.
- Б. Логистической цепи.
- В. Логистического канала.

4. Какие из перечисленных операций относятся к распределительной логистике?

- А. Определение потребностей в предметах материально-технического снабжения.
- Б. Организация доставки и контроль над транспортированием товаров.
- В. Обеспечение согласованности действий непосредственных участников транспортного процесса.



5. Линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой представляет собой?

А. Логистическую цепь.

Б. Логистический канал.

В. Службу логистики.

6. Выбор конкретного дистрибьютора, перевозчика, страховщика, экспедитора, банкира и т.д. осуществляется при выборе?

А. Логистического канала.

Б. Логистической цепи.

В. Нет правильного варианта.

7. Расположение центрального склада осуществляется по принципу?

А. Чем больше грузооборот, тем ближе должен быть склад.

Б. Примерно посередине между потребителями.

В. Оба ответа одновременно.

### **Тема 7. Оптимизация систем сбыта на предприятии**

Задание 1.

Определите зону потенциального сбыта продукции и услуг.

Табл. – Данные для определения ЗПСПУ

Показатель	Значение
Цена за единицу продукции предприятия А, руб.,	5100
Цена за единицу продукции предприятия Б, руб.,	4970
Транспортный тариф, руб./км,р	7,0
Расстояние между предприятиями, км, (ТАВ)	680

Методические указания

Под зоной потенциального сбыта продукции понимается определенная часть географической территории, находящейся в сфере маркетинговых интересов предприятия- поставщика и охватывающей места расположения потенциальных потребителей реализуемой им продукции, которые могут иметь экономическую или иную выгоду от ее приобретения у данного предприятия по сравнению с альтернативными вариантами ее покупки у конкурирующих предприятий. Определение зон потенциального сбыта продукции целесообразно в тех случаях, когда:

- отсутствует информация о количестве и местах расположения потенциальных потребителей продукции;
- необходимо снизить уровень коммерческого риска, связанного с преодолением входного барьера в отрасль;
- следует установить равновесную цену на продукцию с учетом производственных и коммерческих возможностей предприятия-поставщика и уровнем спроса потребителей его продукции;
- требуется вести адресную рекламную деятельность;
- целесообразно эксклюзивное распределение продукции на определенных географических территориях.

#### Задание 2.

Используя исходные данные табл., определите зону потенциального сбыта продукции.

Табл. – Исходные данные для построения линии разграничения ЗПСПУ

Показатель	Значение
Цена за единицу продукции предприятия А, руб., СА	5100
Цена за единицу продукции предприятия Б, руб., СБ	4970
Транспортный тариф, руб./км, р	1,0
Расстояние между предприятиями, км, (ТАВ)	450

### **Тема 8. Направления обслуживания покупателя**

#### **Задание 1.**

#### **ДЕЛОВАЯ ИГРА ПО ПРОВЕРКЕ УРОВНЯ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.**

В качестве оцениваемых предприятий можно выбрать известные магазины, кафе, кинотеатры, фирмы, клубы, виды общественного транспорта и т.д. После выбора четырех – пяти однотипных предприятий следует:

1. Путем опроса определить 10-12 факторов, имеющих наиболее существенное значение для потребителей при пользовании услугами данных предприятий.
2. Оценить значимость (важность) выбранных факторов. При этом каждый студент должен оценить значимость для него каждого из выбранных факторов по принятой шкале. После этого подсчитываются средние значения оценок по всем факторам и факторы ранжируются от наиболее значимых к наименее значимым.
3. Оценить деятельность выбранных организаций по каждому фактору (аналогично п.2 подсчитать средние значения оценок).
4. На основании полученной информации создать таблицу «Проверка уровня

сервисного обслуживания» (табл.), матрицу конкурентоспособности и оценки эффективности (см. рисунки).

Табл. – Проверка уровня сервисного обслуживания

Фактор (элемент)	Оценка деятельности(эффективности)					
	Значимость	Компания А	Компания Б	...	Компания N	Относительная эффективность
1						
2						
...						
М						

5. Сделать вывод о том, насколько деятельность организации соответствует ожиданиям потребителей (студентов), какая из выбранных организаций проводит лучшую сервисную политику и каким образом можно улучшить деятельность организаций в области сервисного обслуживания.



Рис. – Матрица конкурентоспособности

З  
Н  
А  
Ч  
И  
М  
О  
С  
Т  
Ь

7	Определенно улучшить	Улучшить	Оставить / улучшить
5	Улучшить	Оставить	Уменьшить / оставить
3	Оставить	Уменьшить / оставить	Уменьшить / оставить
1			
1	3	5	7

Оценка эффективности

Рис. – Матрица эффективности

## ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Принципы, цели, функции и задачи логистики распределения.
2. Распределение и сбыт товаров: место в воспроизводственном цикле.
3. Классификация логистики по функциональному, ресурсному и отраслевому признакам.
4. Логистика распределения как функциональная область логистики.
5. Задачи, решаемые на макро- и микроуровне при организации сбыта и распределения продукции.
6. Распределение как функция фирмы.
7. Распределение в системе сбытовой стратегии и политики предприятия.
8. Распределение в системе маркетинг-микс.
9. Функции, уровни, цели и границы канала распределения.
10. Физическое распределение как функция менеджмента.
11. Логистические каналы и сети в логистике распределения.
12. Алгоритм преобразования логистического канала в логистическую цепь.
13. Основные системы распределения и их участники.
14. Логистические посредники в системах распределения.
15. Организация интегрированного взаимодействия логистических посредников.
16. Сотрудничество, конфликты и конкуренция в каналах распределения.
17. Причины конфликтов и логистический механизм их преодоления в каналах распределения.
18. Процесс распределения в сбытовой стратегии фирмы.
19. Сетевая модель материального потока в общей схеме распределительной логистики.
20. Расчет параметров и оптимизация сетевого графика.
21. Транспортная и производственно-транспортная задачи как типовые задачи распределительной логистики.
22. Распределение торговых зон, оптимального количества и месторасположения региональных распределительных складских центров.
23. Формирование системы логистического сервиса.
24. Сертификация логистического качества.
25. Совокупность работ в предпродажном, в процессе продажи и послепродажном сервисе.
26. Критерии оценки качества сервиса и уровень логистического обслуживания.
27. Методы экономического стимулирования эффективной организации распределения.
28. Взаимодействие складских предприятий, посредников и транспортных потенциалов.
29. Грузовая единица в логистической системе; транспортная характеристика груза.
30. Роль тары и упаковки в логистике распределения.

31. Пакетные и контейнерные технологии.
32. Организационная и функциональная структуры информационных систем в логистике распределения.
33. Информационные системы как фактор повышения эффективности логистических систем распределения.
34. Технология идентификации товаров с применением штриховых кодов.
35. Роль символов в структуре систем управления материальными потоками в распределении продукции.
36. Базовые условия поставок и их влияние на логистику распределения.
37. Нормативное регулирование взаимоотношений поставщика с логистическими посредниками в системе распределения.
38. Взаимодействие логистики распределения поставщика и логистики снабжения получателя.
39. Распределение расходов и переход рисков между покупателями продавцом.
40. Логистические издержки в системе распределения.
41. Возвратные логистические потоки.