



**УТВЕРЖДЕНО:**  
Ученым советом Высшей школы бизнеса,  
менеджмента и права  
Протокол № 5 от «18» декабря 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
ДИСЦИПЛИНЫ**

***Б1.В.19 ЛОГИСТИКА СБЫТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ***

основной профессиональной образовательной программы высшего образования –  
программы *бакалавриата*

по направлению подготовки: *38.03.02 «Менеджмент»*

направленность (профиль): *Логистика*

Квалификация: *бакалавр*

Год начала подготовки: *2026*

**Разработчик:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>доцент</i>	<i>к.э.н., доцент Панова А.Г.</i>

**Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:**

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Профессор ВШБМИП</i>	<i>д.э.н., доцент Виноградова М.В.</i>



## 1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Логистика сбыта и распределения» входит в вариативную часть первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль Логистика.

Изучение данной дисциплины базируется на знании дисциплин Коммерческое и торговое право, Анализ логистической деятельности.

Дисциплина направлена на овладение выпускником следующих компетенций:

ПК-3. Способен организовывать управление взаимоотношениями с потребителями и формировать устойчивую кооперационную инфраструктуру распределения:

ПК-3.1. Формирует долгосрочные партнёрские отношения с потребителями, включая организацию и проектирование эффективных каналов распределения и сбыта;

ПК-3.2. Управляет структурой и размером баз данных потребителей и каналов распределения, обеспечивая актуальность и полноту информации для принятия управленческих решений;

ПК-3.3. Создает систему оперативного мониторинга ключевых показателей эффективности логистических процессов, обеспечивающих своевременность и качество поставок продукции конечным потребителям.

Содержание дисциплины включает в себя вопросы, связанные с разработкой стратегии распределения продукции, выбором и управлением каналами сбыта, а также организацией складской и транспортной инфраструктуры. Особое внимание уделяется операционным процессам, таким как управление циклом выполнения заказов, оптимизация запасов готовой продукции и обеспечение логистического сервиса на уровне требований рынка. Кроме того, программа охватывает методы оценки эффективности распределительной системы, анализа логистических издержек, управления рисками и внедрения современных цифровых технологий для повышения конкурентоспособности компании.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часов, для очно-заочной формы обучения: преподавание ведется на 5 курсе в 9 семестре, контактная работа преподавателя со студентом - 30 ч. (12 ч. - занятия лекционного типа, 14 ч. – занятия семинарского типа, консультации – 2 ч., промежуточная аттестация - 2 ч.), самостоятельная работа студента – 114 часов.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение учебных занятий следующих видов: лекции, в том числе традиционные лекции, практические занятия, в том числе заслушивание и обсуждение докладов с презентациями, практическое занятие-беседа, выполнение контрольных заданий, решение ситуационных задач; самостоятельная работа обучающихся; групповые и индивидуальные консультации.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аудиторных тестов, ситуационных задач и групповых проектов, промежуточная аттестация в форме экзамена.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции, индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения (индикатор достижения компетенции)
1.	ПК-3.	Способен организовывать управление взаимоотношениями с потребителями и формировать устойчивую кооперационную инфраструктуру распределения
	ПК-3.1.	Формирует долгосрочные партнёрские отношения с потребителями, включая организацию и проектирование эффективных каналов распределения и сбыта
	ПК-3.2.	Управляет структурой и размером баз данных потребителей и каналов распределения, обеспечивая актуальность и полноту информации для принятия управленческих решений
	ПК-3.3.	Создает систему оперативного мониторинга ключевых показателей эффективности логистических процессов, обеспечивающих своевременность и качество поставок продукции конечным потребителям

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Логистика сбыта и распределения» является частью первого блока программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль Логистика.

Изучение данной дисциплины базируется на знании дисциплин Коммерческое и торговое право, Анализ логистической деятельности.

Формирование компетенции ПК-3 начинается в дисциплине Стандартизация и управление качеством (2 семестр), продолжается в дисциплине Коммерческое и торговое право (5 семестр), в дисциплине Анализ логистической деятельности (7 семестр), в дисциплине Логистический сервис / Логистика сбыта и распределения (8 семестр) и заканчивается в данной дисциплине (9 семестр) параллельно с дисциплиной Логистика сбыта и распределения (9 семестр), в дисциплине Планирование логистических процессов (9 семестр), в Производственной (технологической, проектно-технологической) практике (9 семестр), Преддипломной практике (9 семестр) и Государственной итоговой аттестации (9 семестр).

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при Производственной (технологической, проектно-технологической) практике, Преддипломной практике и Государственной итоговой аттестации.



**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4/144 зачетных единиц/ акад.часов.

**Для очно-заочной формы обучения:**

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры
			2
<b>1</b>	<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
	в том числе:		
1.1	Занятия лекционного типа	12	12
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	14	14
	Семинары		
	Лабораторные работы		
	Практические занятия	14	14
1.3	Консультации	2	2
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	2 Экзамен	2 Экзамен
<b>2</b>	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>114</b>	<b>114</b>
<b>3</b>	<b>Общая трудоемкость</b>	<b>144</b>	<b>144</b>
	<b>час</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
	<b>з.е.</b>	<b>4</b>	<b>4</b>



**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий  
очно-заочная форма обучения**

Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
	<b>Раздел 1. Теоретические основы и стратегия логистики сбыта</b>	1. Концепция и роль логистики сбыта и распределения	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.
		2. Стратегическое планирование системы распределения	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
					заданий, решение ситуационных задач				Подготовка к практическому занятию	
		3. Анализ спроса и прогнозирование в сбыте	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию
		Текущий контроль	1			Аудиторный тест			8	Подготовка к текущей аттестации



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
	<b>Раздел 2. Инфраструктура и каналы распределения</b>	4. Формирование каналов сбыта и взаимодействие с партнерами	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию
		5. Организация складской сети в цепи поставок	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
		6. Транспортное обеспечение распределения	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию
		Текущий контроль				Аудиторный тест			8	Подготовка к текущей аттестации



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
	<b>Раздел 3. Операционные процессы в логистике сбыта</b>	7. Управление циклом выполнения заказа и информационное обеспечение	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
		8. Управление запасами готовой продукции	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
		9. Организация физической доставки	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.
		Текущий контроль	3			Ситуационные задачи			8	Подготовка к текущей аттестации
	<b>Раздел 4. Эффективность, контроль и развитие системы распределения</b>	10. Оценка эффективности и оптимизация логистических издержек	1	Традиционная лекция	2	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
		11. Управление рисками в распределительной системе	1	Традиционная лекция	1	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.
		12. Современные тренды и цифровизация сбыта	1	Традиционная лекция	2	Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решение ситуационных задач			6	Повторение и закрепление знаний по теме лекции с использованием дополнительных источников литературы. Подготовка к практическому занятию.
		Текущий контроль				Групповой проект			1	Подготовка к текущей аттестации
		4							0	



Номер недели семестра	Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
			Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения	СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
			Занятия лекционного типа	Форма проведения занятия лекционного типа	Практические занятия,	Форма проведения практического занятия				
						2	ГК			
		Форма промежуточной аттестации – экзамен (2 ч.)						8	Подготовка к промежуточной аттестации	



## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№ п/п	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1	Концепция и роль логистики сбыта и распределения – 6 часов	<b>Основная литература</b> 1. Галанов В.А. Логистика: учебник / Галанов В. А. - 2 изд. - Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2026. - 272 с. (Профессиональное образование) (Обложка. КБС) ISBN 978-5-91134-906-6. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2236923">https://znanium.ru/catalog/product/2236923</a> 2. Логистика: учебник / под ред. Б.А. Аникина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2026. — 320 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/5242. - ISBN 978-5-16-021292-0. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2221070">https://znanium.ru/catalog/product/2221070</a> 3. Логистика: учебник / С.В. Карпова, И.К. Захаренко, В.М. Комаров [и др.] ; под общ. ред. Б.Г. Хаирова, С.В. Карповой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 292 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2138109. - ISBN 978-5-16-019811-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2138109">https://znanium.ru/catalog/product/2138109</a> 4. Логистический менеджмент: учебное пособие / А. Г. Досова, Т. В. Даева, А. А. Карпова [и др.]. - Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2025. - 224 с. - ISBN 978-5-4479-0491-3. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2228674">https://znanium.ru/catalog/product/2228674</a> 5. Носов А.Л. Логистика: учебное пособие / А.Л. Носов. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2025. — 184 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2206196">https://znanium.ru/catalog/product/2206196</a> <b>Дополнительная литература</b> 1. Герасимов Б.И. Основы логистики: учебное пособие / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, В. Д. Жариков. — 2-е изд. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2025. — 304 с.: ил. — (Профессиональное
2	Стратегическое планирование системы распределения – 6 часов	
3	Анализ спроса и прогнозирование в сбыте – 6 часов	
4	Текущий контроль 1 – 8 часов	
5	Формирование каналов сбыта и взаимодействие с партнерами – 6 часов	
6	Организация складской сети в цепи поставок – 6 часов	
7	Транспортное обеспечение распределения – 6 часов	



8	Текущий контроль 2 – 8 часов	
9	Управление циклом выполнения заказа и информационное обеспечение – 6 часов	
10	Управление запасами готовой продукции – 6 часов	
11	Организация физической доставки – 6 часов	
12	Текущий контроль 3 – 8 часов	
13	Оценка эффективности и оптимизация логистических издержек – 6 часов	образование). - ISBN 978-5-91134-909-7. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2188210">https://znanium.ru/catalog/product/2188210</a>
14	Управление рисками в распределительной системе – 6 часов	2. Иванов М.Ю. Логистика: учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. - 3-е изд. - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. - 90 с. - ISBN 978-5-369-00623-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/1052239">https://znanium.ru/catalog/product/1052239</a>
15	Современные тренды и цифровизация сбыта – 6 часов	3. Канке А.А. Логистика: учебное пособие / А.А. Канке, И.А. Ковалева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 493 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1946209. - ISBN 978-5-16-018261-2. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/1946209">https://znanium.ru/catalog/product/1946209</a>
16	Текущий контроль 4 - 8 часов	4. Лебедев Е.Н. Инновационные процессы в логистике : монография / Е. Н. Лебедев, Л. Б. Миротин, А. К. Покровский; под общ. ред. проф. Л. Б. Миротина. - 2-е изд. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2025. - 392 с. - ISBN 978-5-9729-2361-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2225907">https://znanium.ru/catalog/product/2225907</a>



17	Подготовка к промежуточной аттестации – 6 часов	<p>5. Левкин Г.Г. Логистика: учебник / Г. Г. Левкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Москва; Берлин : Директ-Медиа, 2019. - 267 с. - ISBN 978-5-4475-9834-1. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/1908702">https://znanium.ru/catalog/product/1908702</a></p> <p>6. Логистика: учебник / М.В. Чараева, Н.Е. Муромец, Е.В. Ляпунцова, О.К. Минева [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, доц. М.В. Чараевой. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 461 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2163287. - ISBN 978-5-16-020222-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/2163287">https://znanium.ru/catalog/product/2163287</a></p> <p>7. Пузикова Е.А. Логистика: учебное пособие / Е. А. Пузикова, Н. И. Тришкина. - 2-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2018. - 130 с. - ISBN 978-5-9765-3939-6. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znanium.ru/catalog/product/1860948">https://znanium.ru/catalog/product/1860948</a></p>
----	---	--

## 7. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции, индикатора	Наименование компетенции, индикатора достижения компетенции	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции,	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть



	достижения компетенции		индикатора достижения компетенции			
1.	ПК-3	Способен организовывать управление взаимоотношениями с потребителями и формировать устойчивую кооперационную инфраструктуру распределения				
	ПК-3.1	Формирует долгосрочные партнёрские отношения с потребителями, включая организацию и проектирование эффективных каналов распределения и сбыта	Раздел 1. Теоретические основы и стратегия логистики сбыта Раздел 2. Инфраструктура и каналы распределения	Подходы к управлению конфликтами в каналах распределения, особенности взаимодействия с прямым и косвенным сбытом	Разрешать конфликтные ситуации в каналах распределения, разрабатывать программы лояльности для потребителей и партнёров по сбыту, интегрировать обратную связь от потребителей в процесс совершенствования каналов распределения	Навыками управления конфликтами в каналах распределения и методами их профилактики, методиками интеграции обратной связи от потребителей в процессы управления каналами распределения
	ПК-3.2	Управляет структурой и размером баз данных потребителей и каналов распределения, обеспечивая актуальность и полноту информации для принятия управленческих решений	Раздел 3. Операционные процессы в логистике сбыта Раздел 4. Эффективность, контроль и развитие системы распределения	Принципы проектирования и структурирования баз данных потребителей и каналов распределения, методы сбора, обработки, хранения и актуализации информации о потребителях и партнёрах по сбыту, подходы к определению необходимого объёма и состава информации в базах данных, стандарты и методы классификации потребителей и каналов распределения, технологии обогащения данных внешними источниками, принципы обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей, методы оценки полноты и достоверности информации в базах данных,	Проектировать структуру баз данных потребителей и каналов распределения в соответствии с требованиями бизнес-процессов, разрабатывать методики сбора и актуализации информации в базах данных, определять оптимальный размер и состав информации для различных категорий потребителей и каналов распределения, применять методы очистки и обогащения данных для повышения их качества, интегрировать информацию из различных источников в единую базу данных, обеспечивать соответствие работы с базами данных требованиям законодательства в области	Инструментами проектирования и оптимизации структуры баз данных потребителей и каналов распределения, методиками сбора, обработки и актуализации информации в базах данных, технологиями классификации и сегментации потребителей на основе данных из баз, инструментами интеграции данных из различных источников и их очистки, навыками разработки и внедрения процедур обеспечения актуальности и полноты информации в базах данных, методами оценки качества данных и



				подходы к интеграции данных из различных источников	защиты персональных данных, разрабатывать отчёты и аналитические материалы на основе данных из баз для поддержки управленческих решений	их соответствия требованиям для принятия управленческих решений, технологиями обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей
ПК-3.3	Создает систему оперативного мониторинга ключевых показателей эффективности логистических процессов, обеспечивающих своевременность и качество поставок продукции конечным потребителям		Методологию разработки систем мониторинга логистического сервиса, включая методы измерения уровня удовлетворенности клиентов, принципы формирования сервисных KPI, стандарты качества обслуживания в логистике, методы оценки сервисного уровня по этапам распределительного логистического процесса, особенности управления обратной связью от потребителей для повышения качества сервиса	Разрабатывать и внедрять системы оперативного мониторинга сервисных показателей, анализировать данные о качестве обслуживания в логистических процессах, корректировать сервисные процессы на основе обратной связи от потребителей, разрабатывать предложения по повышению уровня сервиса с учетом сегментации клиентов, интегрировать данные мониторинга в систему управления логистическим сервисом для оперативного устранения дефектов	Навыками и инструментами измерения качества логистического сервиса, методами анализа данных о клиентском опыте, навыками разработки и контроля выполнения сервисных соглашений, технологиями повышения уровня удовлетворенности клиентов через оптимизацию сервисных процессов	

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
Знание теоретических подходов к управлению конфликтами в каналах распределения, особенности взаимодействия с прямым и косвенным сбытом, к принципам проектирования и	Решение тестов, решение	Студент демонстрирует знание теоретических подходов к управлению конфликтами в каналах распределения, особенности взаимодействия с прямым и косвенным сбытом, к принципам	Закрепление владения навыками управления конфликтами в каналах



<p>структурирования баз данных потребителей и каналов распределения, методам сбора, обработки, хранения и актуализации информации о потребителях и партнёрах по сбыту, к определению необходимого объёма и состава информации в базах данных, стандартам и методам классификации потребителей и каналов распределения, технологии обогащения данных внешними источниками, принципам обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей, методам оценки полноты и достоверности информации в базах данных, к интеграции данных из различных источников, к методологии разработки систем мониторинга логистического сервиса, включая методы измерения уровня удовлетворенности клиентов, принципы формирования сервисных KPI, стандарты качества обслуживания в логистике, методы оценки сервисного уровня по этапам распределительного логистического процесса, особенностям управления обратной связью от потребителей для повышения качества сервиса</p> <p>Умение разрешать конфликтные ситуации в каналах распределения, разрабатывать программы лояльности для потребителей и партнёров по сбыту, интегрировать обратную связь от потребителей в процесс совершенствования каналов распределения, проектировать структуру баз данных потребителей и каналов распределения в соответствии с требованиями бизнес-процессов, разрабатывать методики сбора и актуализации информации в базах данных, определять оптимальный размер и состав информации для различных категорий потребителей и каналов распределения, применять методы очистки и обогащения данных для повышения их качества, интегрировать информацию из различных источников в единую базу данных, обеспечивать соответствие работы с базами данных требованиям законодательства в области защиты персональных данных, разрабатывать отчёты и аналитические материалы на основе данных из баз для поддержки управленческих решений, разрабатывать и внедрять системы</p>	<p>ситуационных задач, выполнение и защита группового проекта</p>	<p>проектирования и структурирования баз данных потребителей и каналов распределения, методам сбора, обработки, хранения и актуализации информации о потребителях и партнёрах по сбыту, к определению необходимого объёма и состава информации в базах данных, стандартам и методам классификации потребителей и каналов распределения, технологии обогащения данных внешними источниками, принципам обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей, методам оценки полноты и достоверности информации в базах данных, к интеграции данных из различных источников, к методологии разработки систем мониторинга логистического сервиса, включая методы измерения уровня удовлетворенности клиентов, принципы формирования сервисных KPI, стандарты качества обслуживания в логистике, методы оценки сервисного уровня по этапам распределительного логистического процесса, особенностям управления обратной связью от потребителей для повышения качества сервиса</p> <p>Студент демонстрирует умение разрешать конфликтные ситуации в каналах распределения, разрабатывать программы лояльности для потребителей и партнёров по сбыту, интегрировать обратную связь от потребителей в процесс совершенствования каналов распределения, проектировать структуру баз данных потребителей и каналов распределения в соответствии с требованиями бизнес-процессов, разрабатывать методики сбора и актуализации информации в базах данных, определять оптимальный размер и состав информации для различных категорий потребителей и каналов распределения, применять методы очистки и обогащения данных для повышения их качества, интегрировать информацию из различных источников в единую базу данных, обеспечивать соответствие работы с базами данных требованиям законодательства в области защиты персональных данных, разрабатывать отчёты и аналитические материалы на основе данных из баз для поддержки управленческих решений, разрабатывать и внедрять</p>	<p>распределения и методами их профилактики, методиками интеграции обратной связи от потребителей в процессы управления каналами распределения, инструментами проектирования и оптимизации структуры баз данных потребителей и каналов распределения, методиками сбора, обработки и актуализации информации в базах данных, технологиями классификации и сегментации потребителей на основе данных из баз, инструментами интеграции данных из различных источников и их очистки, навыками разработки и внедрения процедур обеспечения актуальности и полноты информации в базах данных, методами оценки качества данных и их соответствия требованиям для принятия управленческих решений, технологиями обеспечения информационной безопасности и защиты</p>
--	---	---	--



оперативного мониторинга сервисных показателей, анализировать данные о качестве обслуживания в логистических процессах, корректировать сервисные процессы на основе обратной связи от потребителей, разрабатывать предложения по повышению уровня сервиса с учетом сегментации клиентов, интегрировать данные мониторинга в систему управления логистическим сервисом для оперативного устранения дефектов

Владение навыками управления конфликтами в каналах распределения и методами их профилактики, методиками интеграции обратной связи от потребителей в процессы управления каналами распределения, инструментами проектирования и оптимизации структуры баз данных потребителей и каналов распределения, методиками сбора, обработки и актуализации информации в базах данных, технологиями классификации и сегментации потребителей на основе данных из баз, инструментами интеграции данных из различных источников и их очистки, навыками разработки и внедрения процедур обеспечения актуальности и полноты информации в базах данных, методами оценки качества данных и их соответствия требованиям для принятия управленческих решений, технологиями обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей, навыками и инструментами измерения качества логистического сервиса, методами анализа данных о клиентском опыте, навыками разработки и контроля выполнения сервисных соглашений, технологиями повышения уровня удовлетворенности клиентов через оптимизацию сервисных процессов

системы оперативного мониторинга сервисных показателей, анализировать данные о качестве обслуживания в логистических процессах, корректировать сервисные процессы на основе обратной связи от потребителей, разрабатывать предложения по повышению уровня сервиса с учетом сегментации клиентов, интегрировать данные мониторинга в систему управления логистическим сервисом для оперативного устранения дефектов

Студент демонстрирует владение навыками управления конфликтами в каналах распределения и методами их профилактики, методиками интеграции обратной связи от потребителей в процессы управления каналами распределения, инструментами проектирования и оптимизации структуры баз данных потребителей и каналов распределения, методиками сбора, обработки и актуализации информации в базах данных, технологиями классификации и сегментации потребителей на основе данных из баз, инструментами интеграции данных из различных источников и их очистки, навыками разработки и внедрения процедур обеспечения актуальности и полноты информации в базах данных, методами оценки качества данных и их соответствия требованиям для принятия управленческих решений, технологиями обеспечения информационной безопасности и защиты персональных данных потребителей, навыками и инструментами измерения качества логистического сервиса, методами анализа данных о клиентском опыте, навыками разработки и контроля выполнения сервисных соглашений, технологиями повышения уровня удовлетворенности клиентов через оптимизацию сервисных процессов

персональных данных потребителей, навыками и инструментами измерения качества логистического сервиса, методами анализа данных о клиентском опыте, навыками разработки и контроля выполнения сервисных соглашений, технологиями повышения уровня удовлетворенности клиентов через оптимизацию сервисных процессов



### Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».

#### Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

*Средство оценивания – тестовые задания*

##### Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	9-10 баллов, если (90 – 100)% правильных ответов
	7-8 баллов, если (70 – 89)% правильных ответов
	5-6 баллов, если (50 – 69)% правильных ответов
	0-4 баллов, если менее 50% правильных ответов

*Средство оценивания – ситуационная задача*

##### Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении задач

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none"><li>– было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе (задаче);</li><li>– были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;</li><li>– были использованы дополнительные источники информации для решения кейса(задачи);</li><li>– были выполнены все необходимые расчеты;</li><li>– подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;</li><li>– выводы обоснованы, аргументы весомы;</li><li>– сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений</li></ul>
Показатели оценки	мах 10 баллов
«5», если (9 – 10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7 – 8) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были выполнены все необходимые расчеты; - не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе;
«3», если (5 – 6) баллов	- неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - не были подготовленные в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; - не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений



*Средство оценивания - выполнение группового проекта*

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении группового проекта**

<b>Предел длительности контроля</b>	30 мин.
<b>Критерии оценки</b>	– было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в проекте; – были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; – были использованы дополнительные источники информации для реализации группового проекта; – были выполнены все необходимые расчеты; – подготовленные в ходе выполнения проекта документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; – выводы обоснованы, аргументы весомы; – сделаны собственные выводы, выявлены недостатки и предложены практические рекомендации
<b>Показатели оценки</b>	мах 15 баллов
<b>0 баллов</b>	проект не подготовлен;
<b>1–2 балла</b>	подготовлен, но тема раскрыта не полностью
<b>3-4 балла</b>	проект подготовлен, но содержит ошибки и неточности формулировок
<b>5-7 баллов</b>	проект подготовлен, но не достаточен по объему
<b>8-10 баллов</b>	проект подготовлен, но отсутствует презентация
<b>11-12 баллов</b>	проект подготовлен, текстовая часть соответствует всем требованиям, но презентация условна
<b>13-15 баллов</b>	все требования соблюдены, презентация полностью раскрывает тему проекта

**Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточной аттестации и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при их выполнении – экзамен**

*Средство оценивания – устный опрос + тестовые задания + решение ситуационных задач*

**Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при проведении промежуточной аттестации**

Оценка	Критерии оценивания	Показатели оценивания
«5»	<ul style="list-style-type: none"><li>полно раскрыто содержание материала;</li><li>материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности;</li><li>продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала;</li><li>точно используется терминология;</li><li>показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>обучающийся показывает всесторонние и глубокие знания программного материала,</li><li>знание основной и дополнительной литературы;</li><li>последовательно и четко отвечает на вопросы билета и дополнительные вопросы;</li><li>уверенно ориентируется в проблемных ситуациях;</li><li>демонстрирует способность</li></ol>

	<p>ситуации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов;</li> <li>• продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;</li> <li>• продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы;</li> <li>• допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию;</li> <li>• 90 –100 % правильных ответов на тестовые задания;</li> <li>• задание выполнено правильно, применен верный алгоритм решения / при решении ситуационной задачи использованы яркие примеры, предлагаемые решения соответствуют разбираемой ситуации, рекомендации нетривиальны и могут быть использованы для конкретного примера;</li> <li>• продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков.</li> </ul>	<p>применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании программного материала;</p> <p>б. подтверждает полное освоение компетенций, предусмотренных программой</p>
<p>«4»</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• вопросы излагаются систематизировано и последовательно;</li> <li>• продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер;</li> <li>• продемонстрировано усвоение основной литературы.</li> <li>• ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• а) в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</li> <li>• б) допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя;</li> <li>• в) допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя;</li> </ul> </li> <li>• 70 –89 % правильных ответов на тестовые задания;</li> <li>• задание выполнено правильно, применен верный алгоритм решения /</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся показывает полное знание</li> <li>– программного материала, основной и</li> <li>– дополнительной литературы;</li> <li>– дает полные ответы на теоретические вопросы билета и дополнительные вопросы, допуская некоторые неточности;</li> <li>– правильно применяет теоретические положения к оценке практических ситуаций;</li> <li>– демонстрирует хороший уровень освоения материала и в целом подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.</li> </ul>

	<p>ситуация в целом оценена верно, предлагаемые решения в целом соответствуют разбираемой ситуации, отсутствуют примеры, даны традиционные рекомендации по всем вопросам к ситуационной задаче.</p>	
«3»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</li> <li>• усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам;</li> <li>• имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</li> <li>• продемонстрировано усвоение основной литературы;</li> <li>• 50 –69 % правильных ответов на тестовые задания;</li> <li>• задание выполнено в целом правильно, но есть несущественные недостатки / ситуация в целом оценена верно, но не по всем вопросам даны корректные ответы, рекомендации носят отвлеченный характер, нет примеров;</li> <li>• при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся показывает знание основного</li> <li>– материала в объеме, необходимом для предстоящей профессиональной деятельности;</li> <li>– при ответе на вопросы билета и дополнительные вопросы не допускает грубых ошибок, но испытывает затруднения в последовательности их изложения;</li> <li>– не в полной мере демонстрирует способность применять теоретические знания для анализа практических ситуаций;</li> <li>– подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой на минимально допустимом уровне</li> </ul>
«2»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– не раскрыто основное содержание учебного материала;</li> <li>– обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала;</li> <li>– допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов;</li> <li>– менее 50% правильных ответов на тестовые задания;</li> <li>– начато выполнение задания, но окончательного варианта выполнения нет / ситуация разобрана поверхностно, нет конкретных выводов и рекомендаций, не на все вопросы к ситуационной задаче даны ответы.</li> <li>– не сформированы компетенции, умения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обучающийся имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала по дисциплине;</li> <li>– не способен аргументировано и последовательно его излагать, допускает грубые ошибки в ответах, неправильно отвечает на задаваемые вопросы или затрудняется с ответом;</li> <li>– не подтверждает освоение компетенций, предусмотренных программой.</li> </ul>



	и навыки.	
--	-----------	--

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

Номер недели семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
9с	Раздел 1. Теоретические основы и стратегия логистики сбыта	Аудиторное тестирование на выявление уровня освоения теоретических знаний по темам раздела	В аудитории в течение 40 минут должны быть отмечены правильные варианты ответов на 20 тестовых заданий и сданы преподавателю на проверку. Срок определяется учебно-тематическим планом (9 семестр)
9с	Раздел 2. Инфраструктура и каналы распределения	Аудиторное тестирование на выявление уровня освоения теоретических знаний по темам раздела	В аудитории в течение 40 минут должны быть отмечены правильные варианты ответов на 20 тестовых заданий и сданы преподавателю на проверку. Срок определяется учебно-тематическим планом (9 семестр)
9с	Раздел 3. Операционные процессы в логистике сбыта	Решение ситуационных задач по темам раздела на выявление уровня умения и владения компетенцией	В аудитории в течении 30 минут должны быть даны четко аргументированные ответы по предложенным практическим задачам – рассчитаны по формулам, и сданы преподавателю на проверку. Срок определяется учебно-тематическим планом (9 семестр)
9с	Раздел 4. Эффективность, контроль и развитие системы распределения	Групповой проект выполняется на выявление уровня освоения теоретических знаний на темы: «Разработка системы распределения для запуска нового продукта на региональном рынке», «Аудит и оптимизация существующей системы логистики сбыта»	Выполнение группового проекта, состоящего из следующих последовательных действий. Группа студентов делится на подгруппы по 2 человека человек в каждой. Каждая подгруппа проводит исследование по теме с выбором конкретной организации (предприятия). После исследования готовится пояснительная записка, на ее основе – презентация. Групповой проект оформляется в соответствии с требованиями. Каждая подгруппа презентует свой проект в



		предприятия», «Цифровая трансформация логистики сбыта»	форме мультимедийной презентации. По окончании выступления предполагается небольшая групповая дискуссия и ответы на возможные вопросы. Завершающий этап – подведение итогов и оценка результатов группового проекта подгрупп и достижения поставленных перед работой целей. Срок определяется учебно-тематическим планом (9 семестр)
--	--	---	--

**Задания для текущего контроля:**

**Контрольная точка №1 (решение тестов):**

**1. Что является главным объектом изучения логистики сбыта?**

- а) Сырьё и материалы
- б) Готовая продукция
- в) Производственное оборудование
- г) Человеческие ресурсы

**2. Основная цель логистики распределения заключается в:**

- а) Минимизации производственных затрат
- б) Доставке нужного товара в нужное место в нужное время
- в) Увеличении численности персонала
- г) Снижении качества обслуживания

**3. Логистика сбыта является составной частью:**

- а) Только маркетинговой деятельности
- б) Бухгалтерского учёта
- в) Цепи поставок (Supply Chain)
- г) Кадровой службы

**4. Какой эффект достигается при интеграции логистики и маркетинга?**

- а) Отрицательный
- б) Нейтральный
- в) Синергетический
- г) Случайный

**5. Что из перечисленного относится к элементам логистического сервиса до сделки?**

- а) Доставка товара клиенту
- б) Письменная политика сервиса
- в) Монтаж оборудования
- г) Обработка возвратов

**6. Главный показатель качества логистического сервиса:**

- а) Количество грузовиков в парке
- б) Размер складских помещений
- в) Выполнение заказа в срок и в полном объёме (OTIF)
- г) Число сотрудников отдела

**7. Повышение уровня логистического сервиса обычно ведёт к:**

- а) Снижению логистических затрат
- б) Росту логистических затрат
- в) Исчезновению клиентов
- г) Уменьшению объёмов продаж

**8. Какой горизонт планирования характерен для стратегического уровня логистики?**

- а) 1 неделя



- б) 1 месяц
- в) 1–5 лет
- г) 1 день

**9. Что НЕ является фактором выбора логистической стратегии?**

- а) Характер товара
- б) Требования клиентов
- в) Цвет упаковки продукции
- г) География рынка

**10. Система распределения «Push» (выталкивающая) основана на:**

- а) Реальных заказах клиентов
- б) Прогнозах производства и спроса
- в) Случайном выборе маршрутов
- г) Личном предпочтении менеджера

**11. Централизация складов в системе распределения обычно приводит к:**

- а) Росту транспортных расходов на доставку
- б) Снижению общих запасов в системе
- в) Увеличению сроков доставки до клиента
- г) Верны ответы а, б и в

**12. Первый шаг стратегического планирования системы распределения:**

- а) Выбор транспортных средств
- б) Найм водителей и кладовщиков
- в) Определение целей и миссии
- г) Заключение договоров с поставщиками

**13. Какой метод прогнозирования спроса относится к качественным?**

- а) Линейная регрессия
- б) Скользящее среднее
- в) Экспертная оценка
- г) Временные ряды

**14. «Эффект хлыста» (Bullwhip Effect) в цепях поставок возникает из-за:**

- а) Поломки транспортного средства
- б) Искажения информации о спросе при движении вверх по цепи
- в) Отпуска ключевых сотрудников
- г) Изменения валютных курсов

**15. Для чего создаётся страховой запас готовой продукции?**

- а) Для украшения складского помещения
- б) Для компенсации ошибок прогноза и колебаний спроса
- в) Для снижения отпускных цен
- г) Для отчётности перед налоговой

**16. Высокая точность прогноза спроса ведёт к:**

- а) Росту логистических издержек
- б) Снижению уровня запасов при сохранении сервиса
- в) Увеличению процента брака
- г) Уменьшению числа клиентов

**17. Что показывает сезонный индекс спроса?**

- а) Объём продаж в пиковый период сезона
- б) Зарплату сезонных работников
- в) Стоимость топлива в разные сезоны
- г) Количество выходных дней

**18. Кто является главным оценщиком качества логистического сервиса?**

- а) Логистический менеджер компании
- б) Клиент (потребитель)
- в) Бухгалтер предприятия
- г) Конкурент

**19. Компромисс «затраты-сервис» в логистике означает, что:**

- а) Можно одновременно минимизировать затраты и максимизировать сервис
- б) Повышение сервиса требует дополнительных затрат
- в) Затраты не влияют на уровень сервиса
- г) Сервис не важен для клиентов

**20. Как часто рекомендуется пересматривать логистическую стратегию компании?**

- а) Никогда, если она была разработана правильно
- б) Ежедневно
- в) Периодически при изменении рыночных условий
- г) Только при смене генерального директора

**Контрольная точка №2 (решение тестов):**

**1. Прямой канал распределения характеризуется схемой:**

- а) Производитель – Опт – Розница – Потребитель
- б) Производитель – Потребитель
- в) Производитель – Дилер – Потребитель
- г) Производитель – Агрегатор – Розница – Потребитель

**2. Интенсивное распределение наиболее характерно для товаров:**

- а) Премиум-класса (luxury)
- б) Повседневного спроса (FMCG)
- в) Промышленного оборудования
- г) Уникальных произведений искусства

**3. Вертикальный конфликт в канале сбыта возникает между:**

- а) Конкурирующими производителями
- б) Разными уровнями одного канала (например, опт и розница)
- в) Отделами внутри одной компании
- г) Производителем и конечным потребителем

**4. Главный критерий выбора посредника в канале распределения:**

- а) Цвет офисного помещения
- б) Финансовая устойчивость и репутация
- в) Хобби руководителя посредника
- г) Расстояние до головного офиса производителя

**5. Кросс-докинг (cross-docking) на складе означает:**

- а) Долгосрочное хранение товара
- б) Перегрузку товара без размещения на хранение
- в) Утилизацию бракованной продукции
- г) Инвентаризацию складских остатков

**6. Увеличение количества складов в распределительной сети обычно ведёт к:**

- а) Снижению затрат на хранение
- б) Росту затрат на содержание запасов
- в) Уменьшению транспортных расходов
- г) Снижению уровня сервиса

**7. Главный фактор при выборе местоположения склада:**

- а) Красота архитектурного решения здания

- б) Близость к клиентам и транспортным узлам
- в) Наличие столовой для сотрудников
- г) Цвет фасада здания

**8. Распределительный центр (РЦ) отличается от склада накопления:**

- а) Более высокой скоростью оборачиваемости товара
- б) Цветом въездных ворот
- в) Количеством этажей здания
- г) Наличием охраны на входе

**9. Аренда складских помещений выгоднее собственности, когда:**

- а) Требуется гибкость в изменении объёмов хранения
- б) Товар планируется хранить более 10 лет
- в) Компания имеет избыток собственных средств
- г) Нет необходимости в складских мощностях

**10. Самый экономичный вид транспорта для перевозки массовых грузов на большие расстояния:**

- а) Авиационный
- б) Автомобильный
- в) Железнодорожный или водный
- г) Курьерская служба

**11. Консолидация грузов применяется для:**

- а) Увеличения времени доставки
- б) Снижения стоимости перевозки единицы товара
- в) Усложнения документооборота
- г) Увеличения числа транспортных средств

**12. Термин EXW (Ex Works) по Инкотермс означает:**

- а) Доставка до двери покупателя
- б) Самовывоз со склада продавца
- в) Доставка до порта назначения
- г) Оплата таможенных пошлин продавцом

**13. Оптимизация маршрутов доставки направлена на:**

- а) Увеличение холостого пробега транспорта
- б) Снижение холостого пробега и транспортных затрат
- в) Увеличение времени в пути
- г) Смену водителей чаще

**14. Главный сопроводительный документ при автомобильной перевозке:**

- а) Трудовой договор водителя
- б) Товарно-транспортная накладная (CMR/ТТН)
- в) Прайс-лист компании
- г) Должностная инструкция экспедитора

**15. VMI (Vendor Managed Inventory) означает управление запасами:**

- а) Клиентом
- б) Поставщиком (продавцом)
- в) Банковским учреждением
- г) Конкурентом

**16. 3PL-провайдер в логистике — это:**

- а) Производитель товара
- б) Оператор логистических услуг
- в) Конкурирующая компания

г) Государственный регулятор

**17. Эксклюзивное распределение характерно для товаров:**

- а) Массового потребления
- б) Премиум-сегмента и luxury-категории
- в) Продуктов питания
- г) Строительных материалов

**18. Проблема «последней мили» в городской логистике связана с:**

- а) Отсутствием дорог в городе
- б) Пробками, ограничениями въезда и парковками
- в) Недостатком клиентов в городе
- г) Высокой стоимостью недвижимости

**19. Мотивация партнёров в канале распределения может включать:**

- а) Только устную похвалу
- б) Финансовые бонусы и преференции
- в) Игнорирование их потребностей
- г) Угрозу расторжения договора

**20. Интермодальная перевозка предполагает:**

- а) Использование только одного вида транспорта
- б) Перевозку с использованием нескольких видов транспорта по единому документу
- в) Доставку только автомобильным транспортом
- г) Перевозку без документации

**Контрольная точка №3 (решение ситуационных задач):**

**Ситуационная задача 1. Потеря заказа в системе**

*Ситуация:*

Клиент оформил заказ через сайт компании. Менеджер отдела продаж подтвердил заказ по телефону, но через 5 дней клиент сообщил, что товар не отгружен. При проверке выяснилось, что заказ «потерялся» между отделом продаж и складом — в системе WMS его нет, а в CRM он помечен как «подтверждён».

*Задание:*

1. Определите, на каком этапе цикла выполнения заказа произошёл сбой.
2. Предложите изменения в бизнес-процессе для исключения подобных ситуаций.
3. Какие контрольные точки необходимо внедрить в систему обработки заказов?

**Ситуационная задача 2. Изменение заказа после комплектации**

*Ситуация:*

Клиент позвонил через 2 часа после подтверждения заказа и попросил добавить 3 позиции и убрать 2 позиции. Заказ уже был передан на склад и частично укомплектован. Менеджер по продажам готов удовлетворить просьбу клиента, а начальник склада возражает, так как это нарушает технологический процесс.

*Задание:*

1. Оцените целесообразность выполнения просьбы клиента с точки зрения логистики.
2. Предложите процедуру работы с изменениями заказов.
3. Какое правило должно быть зафиксировано в политике компании для подобных случаев?

**Ситуационная задача 3. Рассинхронизация данных 1С и WMS**

*Ситуация:*

При инвентаризации выявлено, что данные об остатках в учётной системе 1С не совпадают с фактическими остатками в WMS на складе. По некоторым позициям расхождение достигает 15%. Отгрузки продолжаются по данным 1С, что приводит к случаям, когда клиенту обещают товар, которого физически нет.

*Задание:*

1. Назовите возможные причины рассинхронизации данных.
2. Предложите алгоритм действий для устранения расхождений.
3. Какие профилактические меры необходимо внедрить?

#### **Ситуационная задача 4. Постоянный дефицит товаров группы А**

*Ситуация:*

По данным ABC-анализа, товары группы А обеспечивают 70% оборота компании. Однако по этим позициям регулярно возникают ситуации stockout (отсутствие товара на складе при наличии спроса). Клиенты уходят к конкурентам. Запасы на складе есть, но в основном по товарам групп В и С.

*Задание:*

1. В чём может быть причина ошибки управления запасами?
2. Какие изменения необходимо внести в систему пополнения запасов?
3. Как приоритезировать работу с товарами группы А?

#### **Ситуационная задача 5. Неликвидные запасы занимают место**

*Ситуация:*

Склад компании заполнен на 95%. При этом 40% складских площадей занято товаром, который не продавался более 12 месяцев. Новые поступления размещать негде, приходится арендовать временные мощности. Оборотные средства заморожены в неликвидах.

*Задание:*

1. Предложите план мероприятий по работе с неликвидными запасами.
2. Какие меры необходимо принять для предотвращения накопления неликвидов в будущем?
3. Как изменить систему закупок и прогнозирования?

#### **Ситуационная задача 6. Курьер приехал, клиента нет дома**

*Ситуация:*

Курьер прибыл по адресу доставки в согласованный временной интервал. Клиента нет дома, телефон не отвечает. Товар относится к категории скоропортящихся продуктов. Возврат на склад невозможен из-за требований к температурному режиму.

*Задание:*

1. Разработайте алгоритм действий курьера в данной ситуации.
2. Какие превентивные меры можно внедрить до момента доставки?
3. Как отразить данную ситуацию в договоре с клиентом?

#### **Ситуационная задача 7. Ограничение въезда грузовиков в центр города**

*Ситуация:*

Администрация города ввела запрет на въезд грузовиков массой более 3,5 тонны в центр города в дневное время (с 7:00 до 22:00). У компании в центре города находится 30% клиентов. Текущий автопарк состоит из грузовиков 5–10 тонн.

*Задание:*

1. Предложите варианты изменения схемы доставки в центр города.

2. Какие альтернативные форматы доставки можно использовать?
3. Как это повлияет на логистические издержки и сервис?

### **Ситуационная задача 8. Повреждение груза при передаче перевозчику**

*Ситуация:*

При приёмке товара клиент обнаружил повреждение упаковки и товара. Была подана претензия транспортной компании. Перевозчик отклонил претензию, ссылаясь на то, что при приёмке груза на складе отправителя повреждений не было зафиксировано, а акт приёма-передачи подписан без замечаний.

*Задание:*

1. Где была допущена ошибка в процессе передачи груза?
2. Какую процедуру необходимо внедрить при сдаче груза перевозчику?
3. Какие документы должны сопровождать отгрузку для защиты интересов компании?

### **Ситуационная задача 9. Система упала в день пиковых отгрузок**

*Ситуация:*

В день максимальной плановой отгрузки (конец месяца) информационная система компании (WMS + 1С) вышла из строя. Восстановление займёт от 4 до 8 часов. На складе ожидают отгрузки 15 машин, водители находятся на территории.

*Задание:*

1. Какой план действий (Business Continuity Plan) должен быть активирован?
2. Как организовать отгрузки в ручном режиме?
3. Какие документы необходимо подготовить для работы без системы?

### **Ситуационная задача 10. Объединение онлайн и оффлайн остатков**

*Ситуация:*

Компания приняла решение перейти на омниканальную модель: клиент должен видеть единый остаток товара независимо от того, заказывает он через сайт или приходит в магазин. Сейчас онлайн-склад и магазины учитывают запасы отдельно. Возникают ситуации, когда на сайте товар доступен, а фактически его нет.

*Задание:*

1. Какие технические сложности возникнут при объединении остатков?
2. Какие организационные изменения потребуются в работе складов и магазинов?
3. Предложите поэтапный план внедрения единой системы учёта запасов.

### **Контрольная точка №4 (групповой проект):**

**Выполнение групповых проектов на темы:**

«Разработка системы распределения для запуска нового продукта на региональном рынке»,

«Аудит и оптимизация существующей системы логистики сбыта предприятия»,

«Цифровая трансформация логистики сбыта»

*Группа студентов делится на подгруппы из 2 человек в каждой. Каждая подгруппа проводит исследование по выбранному предприятию в рамках темы группового проекта. После исследования готовится пояснительная записка, на основе которой выполняется презентация и пишется речь.*

*Каждая подгруппа презентует свой групповой проект в форме мультимедийной презентации. По окончании презентации предполагается небольшая групповая дискуссия и ответы на возможные вопросы других команд. Последним этапом защиты групповых проектов является подведение итогов и оценка результатов работы подгрупп.*

### **Примерное содержание группового проекта**

*Титульный лист*

*Введение (1-2 страницы)*

Обосновать актуальность темы группового проекта, его теоретическую и практическую значимость. Определить цель группового проекта и основные решаемые задачи. Выделить предмет и объект группового проекта.

*1. Теоретическая часть (3-4 страниц)*

Оценить степень изученности исследуемой проблемы: проработать литературу в том числе: законодательные и нормативные акты, научную и учебную литературу, периодические издания, издания на иностранных языках, нормативно-справочную документацию и отчетности учреждения (в целом, не менее 10 источников). Необходимо представить обязательные ссылки на все использованные литературные источники (ссылки оформляются в соответствии с требованиями, с обязательным указанием страницы источника, откуда взят материал (например: [5, с.49]).

Рассмотреть основные теоретические аспекты темы группового проекта.

*2. Аналитические вопросы (4-5 страниц)*

Аналитические материалы обязательно должны сопровождаться таблицами и рисунками.

*Выводы и рекомендации (1-2 страницы)*

Сделать выводы по проведенному анализу: основные положительные и отрицательные моменты. На основе выявленных негативных моментов предложить пути их решения.

*Список используемой литературы (не менее 10).*

*Критерии оценки группового проекта:*

- 1) Полнота описания концепции бизнеса;
- 2) Грамотность обоснования выбора формы организации бизнеса;
- 3) Полнота анализа ресурсов организации;
- 4) Точность определения угроз и возможностей со стороны внешней среды;
- 5) Полнота анализа кредитных предложений банков для финансирования бизнеса;
- 6) Правильность расчета эффективности предпринимательской деятельности.

### **Перечень вопросов к промежуточной аттестации (экзамен 9 семестр)**

1. Этапы развития логистики
2. Подходы к определению понятия логистика
3. Объекты исследования логистики
4. Концепция и принципы логистики
5. Функции логистики
6. Понятие логистических систем
7. Материальные потоки в логистике
8. Виды материальных потоков
9. Информационные потоки в логистике
10. Взаимосвязь логистики и маркетинга
11. Взаимосвязь логистики и финансов
12. Взаимосвязь логистики и планирования производства



13. Понятие информационного потока
14. Классификация информационных потоков в логистических системах
15. Сущность закупочной логистики
16. Служба снабжения на предприятии как элемент логистической системы
17. Задачи и функции закупочной логистики
18. Выбор решения в закупочной логистике
19. Выбор поставщика в закупочной логистике
20. Характеристики элементов транспортной системы
21. Понятие грузооборота и грузопотока
22. Понятие материального запаса
23. Виды материальных запасов в логистике
24. Необходимость создания материальных запасов
25. Системы контроля состояния запасов в логистике
26. Определение размера материальных запасов в логистике
27. Нормирование запасов в логистике
28. Взаимосвязь управления запасами с другими логистическими функциями
29. Виртуальные возможности и реальные ограничения электронной торговли.
30. Сеть как новый канал продаж
31. Взаимоотношения с покупателями и поставщиками.
32. Роль логистической экспертизы.
33. Сущность и значение распределения в логистике
34. Задачи распределительной логистики
35. Определения расположения распределительного центра в логистике
36. Логистические каналы и цепи в логистике
37. Развитие инфраструктуры рынков
38. Понятие и виды складов в логистике
39. Функции складов в логистике
40. Выбор оптимального варианта складской подсистемы логистической системы
41. Принципы организации технологических процессов на складах
42. Средства моделирования складского технологического процесса в логистике
43. Значение принципиальной схемы складского технологического процесса
44. Сущность и значение технологических карт в логистической организации складских процессов
45. Роль разработки стандартных процедур складского процесса в логистике
46. Использование «Метода Парето» при размещении товаров на складе
47. Понятие производственной логистики.
48. Толкающие системы управления материальными потоками в производстве
49. Тянущие системы управления материальными потоками в производстве
50. Эффективность логистического подхода к управлению материальными потоками на производстве
51. Понятие логистического сервиса
52. Формирование системы логистического сервиса
53. Зависимость затрат на сервис от уровня сервиса
54. Критерии качества логистического сервиса
55. Служба логистики на предприятиях торговли
56. НТП в торговой логистике
57. Эффективность применения логистики в торговле
58. Особенности и функции логистического управления
59. Принципы логистического управления
60. Оценка результатов деятельности логистической системы

**Перечень тестовых заданий для промежуточной аттестации (экзамен 9 семестр)**

- 1. Что является главным объектом логистики сбыта?**
  - а) Сырьё и материалы

- б) Готовая продукция
  - в) Производственное оборудование
  - г) Человеческие ресурсы
- 2. Основная цель логистики распределения:**
- а) Минимизация производственных затрат
  - б) Доставка нужного товара в нужное место в нужное время
  - в) Увеличение численности персонала
  - г) Снижение качества обслуживания
- 3. Логистика сбыта является частью:**
- а) Только маркетинга
  - б) Бухгалтерского учёта
  - в) Цепи поставок (Supply Chain)
  - г) Кадровой службы
- 4. Что такое логистический сервис?**
- а) Стоимость доставки товара
  - б) Качество обслуживания клиентов в процессе распределения
  - в) Количество складов компании
  - г) Число транспортных средств в парке
- 5. Показатель OTIF означает:**
- а) Общее время исполнения заказа
  - б) Выполнение заказа в срок и в полном объёме
  - в) Общая сумма транспортных издержек
  - г) Количество отгруженных товаров
- 6. Прямой канал распределения это:**
- а) Производитель – Опт – Розница – Потребитель
  - б) Производитель – Потребитель
  - в) Производитель – Дилер – Потребитель
  - г) Производитель – Агрегатор – Розница
- 7. Интенсивное распределение характерно для товаров:**
- а) Премиум-класса (luxury)
  - б) Повседневного спроса (FMCG)
  - в) Промышленного оборудования
  - г) Уникальных произведений искусства
- 8. Кросс-докинг на складе означает:**
- а) Долгосрочное хранение товара
  - б) Перегрузку товара без размещения на хранение
  - в) Утилизацию бракованной продукции
  - г) Инвентаризацию складских остатков
- 9. Увеличение количества складов ведёт к:**
- а) Снижению затрат на хранение
  - б) Росту затрат на содержание запасов
  - в) Уменьшению транспортных расходов
  - г) Снижению уровня сервиса
- 10. Самый экономичный вид транспорта для массовых грузов:**
- а) Авиационный
  - б) Автомобильный
  - в) Железнодорожный или водный
  - г) Курьерская служба
- 11. Термин EXW по Инкотермс означает:**
- а) Доставка до двери покупателя
  - б) Самовывоз со склада продавца
  - в) Доставка до порта назначения
  - г) Оплата таможенных пошлин продавцом

**12. «Эффект хлыста» (Bullwhip Effect) возникает из-за:**

- а) Поломки транспортного средства
- б) Искажения информации о спросе в цепи поставок
- в) Отпуска ключевых сотрудников
- г) Изменения валютных курсов

**13. Страховой запас создаётся для:**

- а) Украшения складского помещения
- б) Компенсации ошибок прогноза и колебаний спроса
- в) Снижения отпускных цен
- г) Отчётности перед налоговой

**14. VMI (Vendor Managed Inventory) означает управление запасами:**

- а) Клиентом
- б) Поставщиком (продавцом)
- в) Банковским учреждением
- г) Конкурентом

**15. 3PL-провайдер в логистике это:**

- а) Производитель товара
- б) Оператор логистических услуг
- в) Конкурирующая компания
- г) Государственный регулятор

**16. WMS система управляет:**

- а) Транспортom
- б) Складом
- в) Кадрами
- г) Финансами

**17. TMS система управляет:**

- а) Транспортom
- б) Складом
- в) Кадрами
- г) Финансами

**18. Проблема «последней мили» связана с:**

- а) Производством товара
- б) Доставкой до конечного потребителя
- в) Закупкой сырья
- г) Хранением на складе

**19. ПВЗ расшифровывается как:**

- а) Пункт Выдачи Заказов
- б) Первичный Ввод Запасов
- в) План Верха Зала
- г) Перевозка Внешних Заказов

**20. ABC-анализ запасов основан на:**

- а) Алфавитном порядке товаров
- б) Принципе Парето (ценности товаров)
- в) Цвете упаковки
- г) Дате поступления товара

**21. Группа А в ABC-анализе это:**

- а) Наиболее ценные товары
- б) Самый дешёвый товар
- в) Бракованная продукция
- г) Товары с истёкшим сроком годности

**22. Цикл выполнения заказа начинается с:**

- а) Доставки товара



б) Получения заказа от клиента

в) Оплаты счёта

г) Отгрузки со склада

**23. Бенчмаркинг в логистике это:**

а) Сравнение с лучшими практиками

б) Наказание сотрудников

в) Закупка оборудования

г) Увеличение запасов

**24. Омниканальность в логистике означает:**

а) Единый опыт покупки во всех каналах

б) Только онлайн-продажи

в) Только оффлайн-продажи

г) Отказ от каналов распределения

**25. Green logistics направлена на:**

а) Снижение вреда экологии

б) Покраску машин в зелёный цвет

в) Вырубку лесов

г) Увеличение выбросов CO<sub>2</sub>

**26. Консолидация грузов применяется для:**

а) Увеличения времени доставки

б) Снижения стоимости перевозки единицы товара

в) Усложнения документооборота

г) Увеличения числа транспортных средств

**27. Вертикальный конфликт в канале возникает между:**

а) Конкурирующими производителями

б) Разными уровнями одного канала

в) Отделами внутри компании

г) Производителем и потребителем

**28. ВСР план в логистике нужен для:**

а) Работы в чрезвычайной ситуации

б) Празднования корпоративных событий

в) Годового отчёта

г) Найма новых сотрудников

**29. Главный оценщик качества логистического сервиса:**

а) Логистический менеджер

б) Клиент (потребитель)

в) Бухгалтер предприятия

г) Конкурент

**30. Повышение уровня логистического сервиса обычно ведёт к:**

а) Снижению логистических затрат

б) Росту логистических затрат

в) Исчезновению клиентов

г) Уменьшению объёмов продаж

## **Перечень практических заданий для промежуточной аттестации (экзамен 9 семестр)**

### **Ситуационная задача 1. Конфликт между отделом продаж и логистикой**

*Ситуация:*

Отдел продаж компании регулярно обещает клиентам доставку в день заказа для увеличения конверсии. Логистический отдел утверждает, что нормативный срок доставки — 2–3 дня. Клиенты всё чаще жалуются на срывы обещанных сроков. Продажи растут, но уровень удовлетворённости клиентов падает.

*Задание:*

1. Определите причину конфликта между отделами.

2. Предложите механизм согласования интересов продаж и логистики.
3. Какие изменения нужно внести в систему планирования и коммуникации?

### **Ситуационная задача 2. Потеря заказа в информационной системе**

#### *Ситуация:*

Клиент оформил заказ на сайте, получил подтверждение по email, но через неделю товар не был доставлен. При проверке выяснилось, что заказ есть в CRM-системе отдела продаж, но не передан в WMS склада. Клиент требует компенсацию и угрожает уйти к конкуренту.

#### *Задание:*

1. Определите, на каком этапе цикла заказа произошёл сбой.
2. Предложите изменения в бизнес-процессе обработки заказов.
3. Какие контрольные точки необходимо внедрить в систему?

### **Ситуационная задача 3. Дилеры жалуются на прямые продажи производителя**

#### *Ситуация:*

Компания-производитель запустила собственный интернет-магазин и продаёт товар по ценам ниже, чем у дилеров. Дилерская сеть возмущена, некоторые партнёры угрожают расторжением договоров. Конфликт каналов сбыта обостряется.

#### *Задание:*

1. Определите тип конфликта в канале распределения.
2. Предложите варианты решения конфликта интересов.
3. Какую политику ценообразования и распределения следует внедрить?

### **Ситуационная задача 4. Постоянное отсутствие товаров группы А на складе**

#### *Ситуация:*

По данным ABC-анализа, товары группы А обеспечивают 70% оборота компании. Однако по этим позициям регулярно возникают ситуации отсутствия товара при наличии спроса. Клиенты уходят к конкурентам. Запасы на складе есть, но в основном по товарам групп В и С.

#### *Задание:*

1. В чём может быть причина ошибки управления запасами?
2. Какие изменения необходимо внести в систему пополнения запасов?
3. Как приоритизировать работу с товарами группы А?

### **Ситуационная задача 5. Ограничение въезда грузовиков в центр города**

#### *Ситуация:*

Администрация города ввела запрет на въезд грузовиков массой более 3,5 тонны в центр города с 7:00 до 22:00. У компании в центре города находится 40% клиентов. Текущий автопарк состоит из грузовиков 5–10 тонн.

#### *Задание:*

1. Предложите варианты изменения схемы доставки в центр города.
2. Какие альтернативные форматы доставки можно использовать?
3. Как это повлияет на логистические издержки и уровень сервиса?

### **Ситуационная задача 6. Повреждение груза при передаче перевозчику**

#### *Ситуация:*

При приёмке товара клиент обнаружил повреждение упаковки и содержимого. Была подана претензия транспортной компании. Перевозчик отклонил претензию, ссылаясь на то, что при приёмке груза на складе отправителя повреждений не было зафиксировано, а акт приёма-передачи подписан без замечаний.

*Задание:*

1. Где была допущена ошибка в процессе передачи груза?
2. Какую процедуру необходимо внедрить при сдаче груза перевозчику?
3. Какие документы должны сопровождать отгрузку для защиты интересов компании?

### **Ситуационная задача 7. Неликвидные запасы занимают складские площади**

*Ситуация:*

Склад компании заполнен на 95%. При этом 40% складских площадей занято товаром, который не продавался более 12 месяцев. Новые поступления размещать негде, приходится арендовать временные мощности. Оборотные средства заморожены в неликвидах.

*Задание:*

1. Предложите план мероприятий по работе с неликвидными запасами.
2. Какие меры необходимо принять для предотвращения накопления неликвидов в будущем?
3. Как изменить систему закупок и прогнозирования?

### **Ситуационная задача 8. Система управления складом упала в день пиковых отгрузок**

*Ситуация:*

В день максимальной плановой отгрузки (конец месяца) информационная система компании (WMS + 1С) вышла из строя. Восстановление займёт от 4 до 8 часов. На складе ожидают отгрузки 15 машин, водители находятся на территории.

*Задание:*

1. Какой план действий (Business Continuity Plan) должен быть активирован?
2. Как организовать отгрузки в ручном режиме?
3. Какие документы необходимо подготовить для работы без системы?

### **Ситуационная задача 9. Переход на омниканальную модель продаж**

*Ситуация:*

Компания приняла решение перейти на омниканальную модель: клиент должен видеть единый остаток товара независимо от того, заказывает он через сайт или приходит в магазин. Сейчас онлайн-склад и магазины учитывают запасы отдельно. Возникают ситуации, когда на сайте товар доступен, а фактически его нет.

*Задание:*

1. Какие технические сложности возникнут при объединении остатков?
2. Какие организационные изменения потребуются в работе складов и магазинов?
3. Предложите поэтапный план внедрения единой системы учёта запасов.

### **Ситуационная задача 10. Рост логистических затрат при сохранении уровня сервиса**

*Ситуация:*

За последний год логистические затраты компании выросли на 25%, при этом уровень сервиса не изменился. Руководство требует снизить издержки без потери качества обслуживания клиентов. Конкуренты предлагают более низкие цены на доставку.

*Задание:*

1. Определите возможные причины роста логистических затрат.
2. Предложите направления оптимизации без потери качества сервиса.
3. Какие KPI необходимо внедрить для контроля эффективности изменений?

*Типовые контрольные задания промежуточной аттестации, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих формирование компетенции ПК-3. Способен организовывать управление взаимоотношениями с потребителями и формировать устойчивую кооперационную инфраструктуру распределения, в части индикаторов достижения компетенции:*

*ПК-3.1. Формирует долгосрочные партнёрские отношения с потребителями, включая организацию и проектирование эффективных каналов распределения и сбыта;*

*ПК-3.2. Управляет структурой и размером баз данных потребителей и каналов распределения, обеспечивая актуальность и полноту информации для принятия управленческих решений;*

*ПК-3.3. Создает систему оперативного мониторинга ключевых показателей эффективности логистических процессов, обеспечивающих своевременность и качество поставок продукции конечным потребителям.*

**Задания комбинированного типа с выбором одного верного ответа из предложенных и обоснованием выбора ответа**

**Примерная тематика тестовых заданий:**

**1. Компания планирует выход на новый региональный рынок с товаром премиум-сегмента. Какой тип канала распределения наиболее способствует формированию долгосрочных партнёрских отношений и сохранению контроля над сервисом?**

- а) Интенсивное распределение через максимальное количество точек
- б) Эксклюзивное распределение через одного проверенного партнёра
- в) Стихийное распределение через маркетплейсы без договора
- г) Прямые продажи только через холодные звонки

**2. Между онлайн-каналом продаж компании и оффлайн-дилерами возник конфликт из-за различий в ценах и условиях доставки. Какое управленческое решение наиболее эффективно для стабилизации кооперационной инфраструктуры?**

- а) Полностью закрыть онлайн-канал продаж
- б) Внедрить единую политику ценообразования и разграничить зоны ответственности
- в) Передать все продажи только дилерам
- г) Игнорировать конфликт до его самостоятельного разрешения

**3. Какой инструмент наиболее эффективен для перевода транзакционных взаимоотношений с ключевым потребителем в формат долгосрочного стратегического партнёрства?**

- а) Разовые скидки на объем партии

- б) Внедрение модели VMI (управление запасами поставщиком)  
в) Увеличение срока отсрочки платежа без лимитов  
г) Сокращение ассортимента поставляемой продукции
- 4. При формировании структуры базы данных потребителей для принятия логистических решений, какое поле является критически важным для планирования маршрутов доставки?**
- а) Дата рождения контактного лица  
б) Географические координаты точки доставки и временные окна приёмки  
в) Предпочтения клиента в цветах упаковки  
г) История переписки с менеджером
- 5. Как обеспечивается актуальность информации в базе данных каналов распределения для принятия управленческих решений?**
- а) Данные вносятся один раз при заключении договора  
б) Внедряется регламент регулярной верификации и обновления данных партнёрами  
в) Данные обновляются только при возникновении претензий  
г) Актуальность не имеет значения для логистики
- 6. Какой метод сегментации базы потребителей позволяет оптимально распределить ресурсы службы работы с клиентами и логистического сервиса?**
- а) Сегментация по алфавиту названий компаний  
б) ABC-XYZ анализ по объёму закупок и стабильности спроса  
в) Сегментация по цвету логотипа клиента  
г) Сегментация по расстоянию до офиса поставщика
- 7. Какой ключевой показатель эффективности (KPI) наиболее полно отражает качество поставок продукции конечным потребителям с точки зрения своевременности и комплектности?**
- а) Количество отгруженных машин в месяц  
б) OTIF (On Time In Full)  
в) Общая сумма выручки  
г) Количество сотрудников на складе
- 8. Для создания системы оперативного мониторинга логистических процессов необходимо внедрить инструмент, позволяющий визуализировать отклонения в реальном времени. Что это?**
- а) Бумажный журнал учёта отгрузок  
б) Логистический дашборд (Dashboard) в информационной системе  
в) Ежемесячный отчет генеральному директору  
г) Устные совещания раз в квартал
- 9. В системе мониторинга зафиксировано систематическое снижение показателя своевременности доставки в конкретном регионе. Какое управленческое действие должно последовать в первую очередь?**
- а) Немедленное расторжение договора с транспортным провайдером  
б) Проведение анализа причин (root cause analysis) и корректировка плана доставки  
в) Игнорирование показателя до конца квартала  
г) Увеличение штата менеджеров по продажам
- 10. Компания внедряет новую систему оценки партнёров в канале распределения. Какие критерии должны быть включены в оценку для обеспечения устойчивости инфраструктуры и качества сервиса?**
- а) Только финансовая задолженность партнёра



- б) Комплекс показателей: выполнение плана продаж, уровень сервиса (KPI), отсутствие рекламаций
- в) Личные отношения менеджера с владельцем партнёра
- г) Только количество заказов в месяц

**Задание закрытого типа на установление соответствия**

**1. Установите соответствие между типом канала распределения и его характеристикой:**

Тип канала	Характеристика
1. Прямой канал	А. Товар проходит через посредников перед покупателем
2. Косвенный канал	Б. Производитель продаёт товар непосредственно конечному потребителю
3. Смешанный канал	В. Сочетание прямых и косвенных путей движения товара
4. Эксклюзивный канал	Г. Товар доступен только через одного авторизованного партнёра

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

1)- ; 2 - ; 3 - .

**2. Установите соответствие между формой партнёрских отношений и её описанием:**

Форма отношений	Описание
1. Транзакционные отношения	А. Глубокая интеграция процессов и совместное планирование
2. Партнёрские отношения	Б. Разовые сделки без обязательств на будущее
3. Стратегический альянс	В. Долгосрочное сотрудничество с взаимными инвестициями
4. Конфликтные отношения	Г. Противоречия между участниками канала по условиям работы

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

1)- ; 2 - ; 3 - .

**3. Установите соответствие между стратегией охвата рынка и её применением:**

Стратегия	Применение
1. Интенсивное распределение	А. Товары премиум-класса и luxury-сегмента
2. Селективное распределение	Б. Товары повседневного спроса (FMCG)
3. Эксклюзивное распределение	В. Ограниченное количество проверенных партнёров
4. Массовое распределение	Г. Максимальное количество торговых точек

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 4. Установите соответствие между типом данных в базе потребителей и их содержанием:**



Тип данных	Содержание
1. Идентификационные данные	А. История заказов и объёмы покупок
2. Контактные данные	Б. Наименование, ИНН, юридический адрес
3. Транзакционные данные	В. Телефон, email, контактное лицо
4. Логистические данные	Г. Адрес доставки, временные окна, требования к разгрузке

*Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:*

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 5. Установите соответствие между методом сегментации клиентов и критерием сегментации:**

Метод сегментации	Критерий
1. ABC-анализ	А. Стабильность и предсказуемость спроса
2. XYZ-анализ	Б. Объём закупок и вклад в оборот
3. Географическая	В. Местоположение клиента и регион доставки
4. Поведенческая	Г. Частота заказов и лояльность бренда

*Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:*

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 6. Установите соответствие между информационной системой и её функцией в управлении базой данных:**

Система	Функция
1. CRM	А. Управление складскими операциями и остатками
2. ERP	Б. Управление взаимоотношениями с клиентами
3. WMS	В. Комплексное планирование ресурсов предприятия
4. TMS	Г. Управление транспортными операциями и маршрутами

*Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:*

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 7. Установите соответствие между KPI логистики сбыта и его назначением:**

Показатель	Назначение
1. OTIF	А. Доля заказов, выполненных без ошибок
2. Order Accuracy	Б. Среднее время от получения заказа до отгрузки
3. Order Cycle Time	В. Выполнение заказа в срок и в полном объёме
4. Fill Rate	Г. Доля спроса, удовлетворённая из наличных запасов

*Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:*

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 8. Установите соответствие между инструментом мониторинга и его характеристикой:**

Инструмент	Характеристика
1. Логистический дашборд	А. Периодический анализ отклонений за месяц
2. Отчёт о выполнении KPI	Б. Визуализация показателей в реальном времени
3. Система оповещений	В. Автоматические уведомления о критических отклонениях
4. Бенчмаркинг	Г. Сравнение показателей с лучшими отраслевыми практиками

*Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:*

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 9. Установите соответствие между уровнем сервиса и его параметром:**



Уровень сервиса	Параметр
1. Сервис до сделки	А. Скорость и качество доставки заказа
2. Сервис во время сделки	Б. Наличие письменной политики обслуживания
3. Сервис после сделки	В. Обработка возвратов и рекламаций
4. Оперативный сервис	Г. Доступность товара на складе в момент заказа

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

1)- ; 2 - ; 3 - .

**Задание 10. Установите соответствие между элементом инфраструктуры распределения и функцией управления:**

Элемент инфраструктуры	Функция управления
1. Каналы распределения	А. Мониторинг своевременности и качества поставок
2. База данных потребителей	Б. Проектирование путей движения товара к клиенту
3. Система КРП	В. Верификация и актуализация информации о партнёрах
4. Складская сеть	Г. Определение местоположения и количества точек хранения

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

1)- ; 2 - ; 3 - .

### Задания открытого типа с развернутым ответом

#### **Задание 1 «Конфликт каналов распределения»**

*Ситуация:*

Производитель бытовой техники «ТехноПро» работает на рынке 5 лет. Компания традиционно продавала продукцию через сеть дилеров в регионах. Год назад был запущен собственный интернет-магазин с ценами на 15% ниже дилерских. Дилеры выразили недовольство, три крупных партнёра заявили о возможном расторжении договоров. Продажи через дилеров упали на 25%, онлайн-продажи растут, но общий объём продаж компании стабилен. Дилеры утверждают, что не могут конкурировать с ценами производителя и несут убытки от содержания складов и сервисных центров.

*Задание:*

1. Определите тип конфликта в канале распределения и его причины.
2. Разработайте предложения по стабилизации отношений с дилерами.
3. Предложите модель канала распределения, которая обеспечит долгосрочные партнёрские отношения.

#### **Задание 2. «Переход от транзакционных к партнёрским отношениям»**

*Ситуация:*

Логистический оператор «ГрузТранс» работает с 50 клиентами. 80% отношений — разовые или краткосрочные контракты на 3–6 месяцев. Клиенты часто меняют перевозчиков в поисках низкой цены. Компания теряет до 30% клиентов ежегодно, расходы на привлечение новых высокие. Руководство хочет перейти к модели долгосрочных партнёрских отношений с ключевыми клиентами (топ-20 по объёму).

*Задание:*

1. Предложите критерии отбора клиентов для перехода в категорию партнёров.
2. Разработайте программу перевода отношений в партнёрский формат.
3. Опишите преимущества долгосрочных отношений для обеих сторон.

#### **Задание 3. «Аудит базы данных потребителей»**

*Ситуация:*

Компания «ПродуктОпт» занимается оптовой продажей продуктов питания. База данных потребителей ведётся 7 лет, содержит 3500 записей. При рассылке коммерческих предложений 25% писем возвращаются из-за неактуальных email. Менеджеры жалуются, что в базе дублируются клиенты, адреса доставки не соответствуют фактическим, контактные лица устарели. При планировании маршрутов доставки возникают ошибки из-за некорректных данных о временных окнах приёма.

*Задание:*

1. Определите проблемы в управлении базой данных потребителей.
2. Разработайте план мероприятий по актуализации базы данных.
3. Предложите регламент поддержания актуальности информации в будущем.

**Задание 4. «Сегментация клиентов для дифференцированного сервиса»**

*Ситуация:*

Дистрибьютор строительных материалов работает с 800 клиентами. Все клиенты получают одинаковый уровень сервиса: отгрузка в течение 3 дней, бесплатная доставка от 50 000 руб., персональный менеджер. Компания несёт высокие издержки на обслуживание мелких клиентов, которые приносят мало выручки. Крупные клиенты недовольны отсутствием привилегий. Прибыльность компании снижается.

*Задание:*

1. Предложите метод сегментации клиентов для оптимизации сервиса.
2. Разработайте уровни сервиса для разных сегментов клиентов.
3. Опишите риски внедрения дифференцированного сервиса и способы их минимизации.

**Задание 5. «Внедрение системы мониторинга KPI логистики»**

*Ситуация:*

Производитель мебели «МебельСтиль» сталкивается с ростом рекламаций от клиентов: задержки доставки, неполная комплектация, повреждения товара. Руководство не имеет системной информации о причинах проблем. Данные о доставке собираются в разных системах (1С, Excel, почта), сводный отчёт формируется вручную раз в месяц. Клиенты уходят к конкурентам. Необходимо создать систему оперативного мониторинга качества поставок.

*Задание:*

1. Определите ключевые показатели эффективности (KPI) для мониторинга качества поставок.
2. Предложите архитектуру системы мониторинга (источники данных, инструменты, периодичность).
3. Разработайте план действий при отклонении показателей от целевых значений.

#### **7.4. Содержание занятий семинарского типа**

*Занятия семинарского типа* – одна из форм учебных занятий, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение различных умений и навыков.

Занятие семинарского типа представляет собой комплексную форму и завершающее звено в изучении предусмотренных в рабочей программе тем дисциплины. Комплексность данной формы занятий определяется тем, что в ходе проведения занятия сочетаются выступления студентов и преподавателя; положительное толкование (рассмотрение) обсуждаемой проблемы и анализ различных, часто дискуссионных позиций; обсуждение



мнений студентов и разъяснение (консультация) преподавателя; углубленное изучение теории и приобретение навыков умения ее использовать в практической работе.

Количество часов занятий семинарского типа по дисциплине определено рабочим учебным планом направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профиль Управление персоналом организаций.

Занятия семинарского типа по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» проводятся *в форме практических занятий*.

В системе подготовки практические занятия занимают большую часть времени, отводимого на самостоятельное обучение. Являясь как бы дополнением к лекционному курсу, они закладывают и формируют основы направления подготовки и компетентностного подхода заданного профиля. Содержание занятий и методика их проведения должны обеспечивать развитие творческой активности личности. Они развивают научное мышление, речь студентов, позволяют проверить их знания. Поэтому практические занятия выполняют не только познавательную и воспитательную функции, но и функцию контроля роста обучающихся как творческих личностей.

Практические занятия предполагают предварительную подготовку студентов по плану практического занятия. Готовясь к практическому занятию, студент должен ознакомиться с материалом соответствующей лекции, учебной литературы, которые по своему содержанию представляют теоретическую базу курса. Важной задачей для студентов является проработка всех вопросов не только на основе учебной литературы, но и дополнительных источников.

### Тематика практических занятий

## РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И СТРАТЕГИЯ ЛОГИСТИКИ СБЫТА

### Практическое занятие 1

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Концепция и роль логистики сбыта и распределения

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний о концепции и роли логистики сбыта и распределения

**Содержание:** В теме рассматриваются сущность, цели и задачи логистики сбыта как части общей цепи поставок. Изучается взаимосвязь распределительной логистики с маркетингом и производством для обеспечения синергии. Особое внимание уделяется понятию логистического сервиса, стандартам обслуживания и разработке политики сервиса в соответствии с требованиями рынка и возможностями компании.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний о концепции и роли логистики сбыта и распределения

**Продолжительность занятия** – 1 час

### Контрольные задания:

#### Контрольные вопросы:

1. Дайте определение логистики распределения и назовите её основные функции.
2. В чём заключается взаимосвязь логистики сбыта с маркетингом и производством?
3. Что такое логистический сервис и из каких элементов он складывается?
4. Как логистика влияет на формирование конкурентных преимуществ компании?
5. Какие стандарты обслуживания клиентов применяются в логистике сбыта?

**Темы для доклада:**

1. Эволюция концепции логистики распределения в XX–XXI веках.
2. Вклад логистики в формирование добавленной стоимости продукта.
3. Дифференциация сервиса для ключевых и обычных клиентов компании.
4. Влияние качества логистического сервиса на лояльность потребителей.
5. Особенности логистики распределения в сервисных компаниях.

**Тестовые вопросы:**

**1. Что является главным объектом логистики сбыта?**

- а) Сырьё
- б) Готовая продукция
- в) Оборудование

**2. Основная цель логистики распределения:**

- а) Минимизация производства
- б) Доставка нужного товара в нужное место
- в) Увеличение штата

**3. Логистический сервис оценивается прежде всего:**

- а) Руководством компании
- б) Клиентом
- в) Конкурентами

**4. Элемент сервиса до сделки:**

- а) Доставка
- б) Письменная политика сервиса
- в) Монтаж оборудования

**5. Повышение уровня сервиса обычно ведёт к:**

- а) Снижению затрат
- б) Росту затрат
- в) Исчезновению клиентов

**Ситуационные задачи:**

**1. Ситуация.** Отдел продаж обещает клиентам доставку за 1 день, а логистический отдел нормативом считает 3 дня. **Задание:** Предложите механизм согласования интересов отделов.

**2. Ситуация 2.** Конкурент внедрил доставку за 2 часа, ваша компания доставляет за 2 дня. **Задание:** Предложите варианты реакции без полного копирования стандарта.

**3. Ситуация.** Руководство считает логистику сбыта только статьёй расходов. **Задание:** Аргументируйте, как логистика может стать источником конкурентного преимущества.

**Практическое занятие 2**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Стратегическое планирование системы распределения

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний о стратегическом планировании системы распределения

**Содержание:** Изучаются методы стратегического планирования системы

распределения продукции в долгосрочной перспективе. Анализируются различные стратегии охвата рынка и выбора каналов сбыта в зависимости от типа товара. Рассматриваются этапы разработки логистической стратегии в условиях рыночной неопределенности и факторы, влияющие на долгосрочные решения.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний о стратегическом планировании системы распределения

**Продолжительность занятия – 1 час**

### Контрольные задания:

#### Контрольные вопросы:

1. Какие этапы включает стратегическое планирование распределения?
2. В чём разница между централизованной и децентрализованной системой сбыта?
3. Какие факторы влияют на выбор стратегии охвата рынка?
4. Что такое миссия логистической системы?
5. Как часто следует пересматривать логистическую стратегию?

#### Темы для доклада:

1. Стратегии распределения для товаров повседневного спроса (FMCG).
2. Особенности логистической стратегии для товаров длительного пользования.
3. Влияние географической экспансии на стратегию распределения.
4. Аутсорсинг как элемент логистической стратегии.
5. Стратегия вертикальной интеграции в каналах сбыта.

#### Тестовые вопросы:

1. **Какой горизонт планирования характерен для стратегии?**
  - а) 1 месяц
  - б) 1–5 лет
  - в) 1 неделя
2. **Что не является фактором выбора стратегии?**
  - а) Характер товара
  - б) Цвет упаковки
  - в) Требования клиентов
3. **Система «Push» основана на:**
  - а) Прогнозах производства
  - б) Реальных заказах клиентов
  - в) Случайном выборе
4. **Централизация складов обычно ведёт к:**
  - а) Росту транспортных расходов
  - б) Снижению запасов
  - в) Увеличению сроков доставки
5. **Первый шаг стратегического планирования:**
  - а) Выбор транспорта
  - б) Определение целей
  - в) Найм водителей

#### Ситуационные задачи:

1. **Ситуация:** Компания выходит на рынок другой страны с другими стандартами доставки. **Задание:** Какие элементы стратегии требуют обязательной адаптации?

2. **Ситуация:** Компания планирует переход от продажи через дилеров к прямым продажам. **Задание:** Оцените логистические риски такого стратегического решения.

3. **Ситуация:** Кризис сократил бюджет на логистику на 30%. **Задание:** Предложите варианты корректировки стратегии распределения.

### Практическое занятие 3

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Анализ спроса и прогнозирование в сбыте

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об анализе спроса и прогнозирование в сбыте

**Содержание:** Тема посвящена методам анализа потребительского спроса и прогнозирования потребностей рынка для планирования ресурсов. Изучаются количественные и качественные методы прогноза для точного планирования запасов. Обсуждается влияние точности прогнозов на эффективность логистических операций и уровень сервиса.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об анализе спроса и прогнозирование в сбыте

**Продолжительность занятия** – 1 час

### Контрольные задания:

#### Контрольные вопросы:

1. Назовите основные методы прогнозирования спроса.
2. В чём разница между качественными и количественными методами прогноза?
3. Что такое «эффект хлыста» в цепях поставок?
4. Как сезонность влияет на планирование запасов?
5. Какие показатели используются для оценки точности прогноза?

#### Темы для доклада:

1. Использование искусственного интеллекта в прогнозировании спроса.
2. Влияние маркетинговых акций на точность прогнозов.
3. Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR).
4. Ошибки прогнозирования и их финансовые последствия.
5. Прогнозирование спроса для новых продуктов (New Product Introduction).

#### Тестовые вопросы:

1. Какой метод относится к качественным?
  - а) Экспертная оценка
  - б) Линейная регрессия
  - в) Скользящее среднее
2. «Эффект хлыста» возникает из-за:
  - а) Искажения информации о спросе
  - б) Поломки транспорта
  - в) Отпуска сотрудников
3. Для чего нужен страховой запас?
  - а) Для красоты



- б) Для компенсации ошибок прогноза
  - в) Для снижения цен
- 4. Высокая точность прогноза ведёт к:**
- а) Росту издержек
  - б) Снижению запасов
  - в) Увеличению брака
- 5. Сезонный индекс показывает:**
- а) Объем продаж в пик сезона
  - б) Зарплату сотрудников
  - в) Стоимость топлива

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Прогноз продаж был превышен в 2 раза, товар закончился через неделю. **Задание:** Проанализируйте возможные причины ошибки прогноза.

2. **Ситуация:** Отдел маркетинга запустил акцию, не предупредив логистов. **Задание:** Какие проблемы возникнут в цепи распределения?

3. **Ситуация:** Компания хранит огромные запасы «на всякий случай». **Задание:** Предложите методику оптимизации запасов на основе прогноза.

**ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ 1 – АУДИТОРНЫЙ ТЕСТ**

**РАЗДЕЛ 2. ИНФРАСТРУКТУРА И КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

**Практическое занятие 4**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Формирование каналов сбыта и взаимодействие с партнерами

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний о формировании каналов сбыта и взаимодействия с партнерами

**Содержание:** Изучаются типы каналов распределения и критерии выбора между прямыми и косвенными путями движения товара. Анализируется интенсивность распределения и специфика работы с дилерскими сетями. Рассматриваются принципы взаимодействия с посредниками, критерии отбора контрагентов и методы мотивации участников канала распределения для достижения общих целей.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний о формировании каналов сбыта и взаимодействия с партнерами

**Продолжительность занятия – 1 час**

**Контрольные задания:**

**Контрольные вопросы:**

1. Какие типы каналов распределения существуют?
2. В чём преимущества прямых каналов перед косвенными?
3. Что такое интенсивность распределения?
4. Какие конфликты возникают в каналах сбыта?
5. По каким критериям выбираются посредники и партнёры?



**Темы для доклада:**

1. Логистика франчайзинговых сетей.
2. Управление дилерской сетью автомобильной компании.
3. Влияние маркетинговых каналов на традиционные каналы сбыта.
4. Конфликт каналов: онлайн vs оффлайн.
5. Эксклюзивное распределение luxury-товаров.

**Тестовые вопросы:**

- 1. Прямой канал сбыта это:**
  - а) Производитель – Потребитель
  - б) Производитель – Retail – Потребитель
  - в) Производитель – Опт – Retail
- 2. Интенсивное распределение характерно для:**
  - а) Жвачки
  - б) Яхт
  - в) Самолётов
- 3. Вертикальный конфликт возникает между:**
  - а) Конкурентами
  - б) Уровнями одного канала (например, опт и розница)
  - в) Отделами компании
- 4. Критерий выбора посредника:**
  - а) Финансовая устойчивость
  - б) Цвет офиса
  - в) Хобби директора
- 5. Главная функция посредника в канале:**
  - а) Производство
  - б) Приблизить товар к клиенту
  - в) Реклама завода

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Дилеры жалуются, что завод продаёт товар дешевле через свой сайт.  
**Задание:** Предложите решение канала конфликта.

2. **Ситуация:** Компания хочет выйти в регион, где нет своих складов. **Задание:** Какой тип канала распределения целесообразно выбрать?

3. **Ситуация:** Посредник требует эксклюзивных прав на регион, но не выполняет план. **Задание:** Какие рычаги воздействия есть у производителя?

**Практическое занятие 5**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Организация складской сети в цепи поставок

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об организации складской сети в цепи поставок

**Содержание:** Тема охватывает принципы проектирования складской сети в системе распределения для минимизации издержек. Изучаются методы определения оптимального количества и местоположения складов относительно потребителей. Рассматриваются



функции распределительных центров, зоны ответственности складского персонала и вопросы аренды собственности.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об организации складской сети в цепи поставок

**Продолжительность занятия** – 1 час

### Контрольные задания:

#### Контрольные вопросы:

1. Какие методы используются для определения количества складов?
2. В чём роль распределительного центра (РЦ)?
3. Что такое кросс-докинг?
4. Какие факторы влияют на местоположение склада?
5. Какие преимущества аренды склада перед собственностью?

#### Темы для доклада:

1. Концепция Hub and Spoke в складской логистике.
2. Автоматизированные складские системы (AS/RS).
3. Логистика холодного хранения (Cold Chain).
4. Зонирование складского пространства.
5. Складской консалтинг и аудит.

#### Тестовые вопросы:

**1. Увеличение количества складов ведёт к:**

- а) Росту транспортных расходов
- б) Росту затрат на хранение
- в) Снижению сервиса

**2. Кросс-докинг это:**

- а) Долгое хранение
- б) Перегрузка без хранения
- в) Утилизация товара

**3. Главный фактор выбора места склада:**

- а) Близость к клиентам/транспортным узлам
- б) Красота здания
- в) Наличие столовой

**4. РЦ отличается от склада накопления:**

- а) Скоростью оборачиваемости
- б) Цветом ворот
- в) Высотой потолков

**5. Аренда склада выгодна, когда:**

- а) Нужна гибкость объемов
- б) Товар хранится 10 лет
- в) Нет денег на аренду

#### Ситуационные задачи:

1. **Ситуация:** Компания имеет 10 мелких складов в городе, затраты высокие.  
**Задание:** Предложите вариант оптимизации складской сети.



2. **Ситуация:** Склад расположен в черте города, туда запрещён въезд грузовиков днём. **Задание:** Как организовать работу склада в таких условиях?

3. **Ситуация:** Сезонный товар требует хранения, но свой склад загружен. **Задание:** Какое решение принять по инфраструктуре?

#### **Практическое занятие 6**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Транспортное обеспечение распределения

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний о транспортном обеспечении распределения

**Содержание:** Рассматривается роль транспорта в процессе доведения продукции до конечного потребителя своевременно и в сохранности. Изучаются критерии выбора видов транспорта и способы оптимизации маршрутов доставки грузов. Особое внимание уделяется вопросам экспедирования, консолидации грузов, грузопереработки и применения Инкотермс.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний о транспортном обеспечении распределения

**Продолжительность занятия – 1 час**

#### **Контрольные задания:**

##### **Контрольные вопросы:**

1. Какие виды транспорта используются в сбыте?
2. Как выбирается вид транспорта для конкретной партии?
3. Что такое консолидация грузов?
4. Основные понятия Инкотермс в сбыте.
5. Как оптимизировать маршруты доставки?

##### **Темы для доклада:**

1. Интермодальные перевозки в распределении.
2. «Зелёный» транспорт и экологические стандарты.
3. Страхование грузов при транспортировке.
4. Аутсорсинг транспортных услуг (3PL транспорт).
5. Контроль и аудит транспортных расходов (Freight Audit).

##### **Тестовые вопросы:**

#### **1. Самый дешёвый вид транспорта для массовых грузов:**

- а) Авиационный
- б) Железнодорожный/Водный
- в) Автомобильный

#### **2. Консолидация грузов нужна для:**

- а) Снижения стоимости перевозки единицы
- б) Увеличения времени в пути
- в) Усложнения документооборота

#### **3. Термин EXW означает:**

- а) Доставка до двери
- б) Самовывоз со склада продавца
- в) Доставка в порт



**4. Оптимизация маршрута направлена на:**

- а) Увеличение пробега
- б) Снижение холостого пробега и затрат
- в) Смену водителя

**5. Главный документ при автоперевозке:**

- а) Накладная (CMR/ТТН)
- б) Трудовой договор
- в) Прайс-лист

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Срочный заказ клиента, товар нужен завтра, склад далеко. **Задание:** Какой вид транспорта и схему выбрать?

2. **Ситуация:** Груз повреждён при передаче перевозчику, претензия отклонена. **Задание:** Где была допущена ошибка в процессе сдачи груза?

3. **Ситуация:** Машины возвращаются из рейсов порожними. **Задание:** Предложите решение проблемы обратных рейсов.

**ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ 2 – АУДИТОРНЫЙ ТЕСТ**

**РАЗДЕЛ 3. ОПЕРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЛОГИСТИКЕ СБЫТА**

**Практическое занятие 7**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Управление циклом выполнения заказа и информационное обеспечение

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об управлении циклом выполнения заказа и информационном обеспечении

**Содержание:** Тема посвящена управлению циклом выполнения заказа клиента от момента поступления до фактической отгрузки. Изучаются этапы обработки документации и способы минимизации ошибок при комплектации. Рассматриваются возможности WMS, TMS и ERP систем для управления материальными и информационными потоками, а также важность обмена данными в реальном времени.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об управлении циклом выполнения заказа и информационном обеспечении

**Продолжительность занятия – 1 час**

**Контрольные задания:**

**Контрольные вопросы:**

- 1. Из каких этапов состоит цикл выполнения заказа?
- 2. Что такое «идеальный заказ» (Perfect Order)?
- 3. Как сокращается время обработки заказа?
- 4. Какие документы сопровождают отгрузку?
- 5. Какие информационные системы используются для управления заказами (WMS, TMS, ERP)?

**Темы для доклада:**

1. Автоматизация процесса приёма заказов.
2. Системы отслеживания статуса заказа для клиента.
3. Управление возвратами (Reverse Logistics) в цикле заказа.
4. Приоритизация заказов в условиях дефицита.
5. Влияние документооборота на скорость отгрузки.

**Тестовые вопросы:**

**1. Первый этап цикла заказа:**

- а) Доставка
- б) Получение заказа
- в) Оплата

**2. Perfect Order характеризуется:**

- а) Наличием ошибок
- б) Полным соответствием требованиям
- в) Длительным сроком

**3. Документ, подтверждающий отгрузку:**

- а) Накладная
- б) Штатное расписание
- в) Устав компании

**4. Сокращение цикла заказа ведёт к:**

- а) Росту запасов
- б) Снижению запасов у клиента
- в) Росту цен

**5. WMS управляет:**

- а) Складом
- б) Транспортом
- в) Кадрами

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Заказ потерялся между отделом продаж и складом. **Задание:** Где необходимо внедрить контроль?

2. **Ситуация:** Клиент просит изменить состав заказа после его комплектации. **Задание:** Оцените целесообразность выполнения просьбы.

3. **Ситуация:** Данные в 1С не совпадают с данными на складе в WMS. **Задание:** Назовите возможные причины рассинхронизации.

**Практическое занятие 8**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Управление запасами готовой продукции

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об управлении запасами готовой продукции

**Содержание:** Изучаются методы управления запасами готовой продукции на складах распределения для обеспечения доступности товара. Рассматриваются модели пополнения запасов и расчет страхового запаса под колебания спроса. Анализируется



влияние оборачиваемости товаров на финансовый результат и ликвидность компании, включая ABC-XYZ анализ.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об управлении запасами готовой продукции

**Продолжительность занятия** – 1 час

**Контрольные задания:**

**Контрольные вопросы:**

1. Какие виды запасов готовой продукции существуют?
2. В чём суть ABC-XYZ анализа запасов?
3. Как рассчитывается точка заказа?
4. Что такое неликвидные запасы?
5. Как оборачиваемость влияет на финансы компании?

**Темы для доклада:**

1. Методология Just-in-Time в сбыте.
2. Управление устареванием товаров (Obsolescence).
3. Консигнационные склады у клиентов.
4. Инвентаризация: методы и периодичность.
5. Влияние упаковки на хранение запасов.

**Тестовые вопросы:**

**1. Группа А в ABC анализе это:**

- а) Наиболее ценные товары
- б) Самый дешёвый товар
- в) Брак

**2. Страховой запас создаётся от:**

- а) Желания директора
- б) Рисков дефицита
- в) Красоты склада

**3. Высокая оборачиваемость это:**

- а) Хорошо (обычно)
- б) Плохо
- в) Не имеет значения

**4. Неликвид это товар, который:**

- а) Быстро продаётся
- б) Не продаётся длительное время
- в) Только что произведён

**5. Точка заказа зависит от:**

- а) Спроса и времени поставки
- б) Цвета товара
- в) Фамилии кладовщика

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Склад забит товаром, а денег на закупку нового нет. **Задание:** Какие меры принять по управлению запасами?

2. **Ситуация:** Постоянные stockouts по популярным товарам группы А. **Задание:** В чём может быть причина ошибки управления?

**3. Ситуация:** Найден товар, числящийся на балансе, но физически отсутствующий.  
**Задание:** Как отразить это в учёте и что проверить?

### **Практическое занятие 9**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Организация физической доставки

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об организации физической доставки

**Содержание:** Рассматривается организация физической доставки товаров, включая проблему последней мили до конечного потребителя. Изучаются особенности курьерской доставки, самовывоза и работы пунктов выдачи заказов (ПВЗ). Анализируются способы повышения эффективности доставки в городской среде и снижения затрат на неё.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об организации физической доставки

**Продолжительность занятия** – 1 час

### **Контрольные задания:**

#### **Контрольные вопросы:**

1. В чём специфика проблемы «последней мили»?
2. Какие форматы доставки до потребителя существуют?
3. Как снижаются затраты на последнюю милю?
4. Что такое пункты выдачи заказов (ПВЗ)?
5. Как влияет плотность заказов на стоимость доставки?

#### **Темы для доклада:**

1. Доставка дронами и роботами-курьерами.
2. Краудсорсинг в доставке (например, Яндекс.Доставка).
3. Постаматы и locker-системы.
4. Доставка в назначенный временной слот (Time Slot).
5. Экологичность городской логистики.

#### **Тестовые вопросы:**

##### **1. Самая дорогая часть цепи поставок:**

- а) Производство
- б) Последняя миля
- в) Закупка сырья

##### **2. ПВЗ расшифровывается как:**

- а) Пункт Выдачи Заказов
- б) Первичный Ввод Запасов
- в) План Верха Зала

##### **3. Консолидация заказов в районе доставки ведёт к:**

- а) Росту затрат
- б) Снижению затрат на единицу
- в) Увеличению времени

##### **4. Проблема последней мили в городе:**



- а) Пробки и парковки
- б) Отсутствие дорог
- в) Нет клиентов

**5. Клиенты чаще всего предпочитают:**

- а) Долгую доставку
- б) Бесплатную или быструю доставку
- в) Доставку ночью

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Курьер приехал, клиента нет дома, товар скоропортящийся. **Задание:** Предложите алгоритм действий курьера.

2. **Ситуация:** В центре города запретили въезд грузовиков массой более 3,5 т. **Задание:** Как изменить схему доставки в центр?

3. **Ситуация:** Клиент получил повреждённую коробку у двери. **Задание:** Кто несёт ответственность и как оформить инцидент?

**ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ 3 – СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ**

**РАЗДЕЛ 4. ЭФФЕКТИВНОСТЬ, КОНТРОЛЬ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ  
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

**Практическое занятие 10**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Оценка эффективности и оптимизация логистических издержек

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об оценке эффективности и оптимизации логистических издержек

**Содержание:** Изучаются ключевые показатели эффективности (KPI) системы логистики сбыта для мониторинга результатов. Рассматриваются методы оценки уровня сервиса, своевременности поставок и затрат на распределение. Анализируется структура логистических издержек, методы калькуляции и способы оптимизации затрат без потери качества сервиса для клиента.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об оценке эффективности и оптимизации логистических издержек

**Продолжительность занятия** – 1 час

**Контрольные задания:**

**Контрольные вопросы:**

- 1. Какие ключевые показатели (KPI) используются в сбыте?
- 2. Как рассчитывается показатель OTIF?
- 3. Что такое бенчмаркинг в логистике?
- 4. Из чего складываются логистические издержки сбыта?
- 5. Какие существуют методы снижения транспортных затрат?

**Темы для доклада:**

1. Система сбалансированных показателей (BSC) в логистике.
2. Разработка дашбордов для руководства.
3. Отраслевые стандарты логистических показателей.
4. Cost-to-serve: оценка затрат на обслуживание клиента.
5. Lean-логистика: устранение потерь.

**Тестовые вопросы:**

**1. OTIF означает:**

- а) В срок и в полном объеме
- б) Только в срок
- в) Только в объеме

**2. Финансовый KPI логистики:**

- а) Логистические затраты % от продаж
- б) Количество машин
- в) Цвет формы

**3. Бенчмаркинг это:**

- а) Сравнение с лучшими практиками
- б) Наказание сотрудников
- в) Закупка бенча

**4. Largest cost component часто это:**

- а) Транспорт
- б) Бумага
- в) Канцелярия

**5. Trade-off в логистике это:**

- а) Компромисс между параметрами
- б) Вид товара
- в) Название склада

**Ситуационные задачи:**

1. **Ситуация:** Менеджеры выполняют план по отгрузкам, но клиенты жалуются на брак. **Задание:** Какой показатель упущен в системе мотивации?

2. **Ситуация:** Показатель затрат снижен, но сервис упал критически. **Задание:** Как найти баланс между этими KPI?

3. **Ситуация:** Решили сэкономить на упаковке, выросли повреждения в пути. **Задание:** Оцените общую экономию с учётом убытков.

**Практическое занятие 11**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Управление рисками в распределительной системе

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний об управлении рисками в распределительной системе

**Содержание:** Рассматриваются основные риски в системе распределения, включая сбои поставок и изменение конъюнктуры. Изучаются стратегии управления рисками и методы их минимизации для обеспечения устойчивости бизнеса. Анализируются планы действий при возникновении форс-мажорных обстоятельств, разрывов цепочек и план непрерывности бизнеса (BCP).

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний об управлении рисками в



распределительной системе

**Продолжительность занятия – 1 час**

### Контрольные задания:

#### Контрольные вопросы:

1. Какие виды рисков характерны для логистики сбыта?
2. Как проводится идентификация рисков?
3. Какие стратегии минимизации рисков существуют?
4. Что такое план непрерывности бизнеса (ВСП)?
5. Какова роль страхования в управлении рисками?

#### Темы для доклада:

1. Геополитические риски в цепях поставок.
2. Управление рисками при стихийных бедствиях.
3. Киберриски в логистических системах.
4. Диверсификация поставщиков и каналов как защита.
5. Кризис-менеджмент в логистике.

#### Тестовые вопросы:

**1. Риск потери груза относится к:**

- а) Операционным
- б) Политическим
- в) Социальным

**2. Митигация риска это:**

- а) Снижение вероятности или последствий
- б) Игнорирование
- в) Увеличение

**3. ВСП план нужен для:**

- а) Работы в чрезвычайной ситуации
- б) Празднования
- в) Отчёта за год

**4. Страховка покрывает:**

- а) Финансовые последствия ущерба
- б) Моральный ущерб директору
- в) Все риски всегда

**5. Главный метод борьбы с риском поставщика:**

- а) Наличие альтернатив
- б) Угрозы
- в) Отсрочка заключения договора

#### Ситуационные задачи:

1. **Ситуация:** Основной склад затопило, отгрузки встали. **Задание:** Какие пункты плана ВСП должны сработать?

2. **Ситуация:** Ключевой перевозчик обанкротился внезапно. **Задание:** Как быстро восстановить цепь доставки?

**3. Ситуация:** Хакеры заблокировали систему учёта заказов. **Задание:** Как продолжать отгрузки в ручном режиме?

### **Практическое занятие 12**

**Вид практического занятия:** Устный опрос, письменный опрос, выступление с докладами, решение тестовых заданий, решений ситуационных задач

**Тема и содержание занятия:** Современные тренды и цифровизация сбыта

**Цель занятия:** закрепление теоретических знаний о современных трендах и цифровизации сбыта

**Содержание:** Изучаются современные тренды развития логистики сбыта, включая бурный рост электронной коммерции. Рассматриваются концепции омниканальности, устойчивого развития (green logistics) и автоматизации. Анализируется влияние цифровизации на трансформацию распределительных сетей, внедрение RFID, блокчейна и изменение потребительских ожиданий.

**Практические навыки:** навыки закрепления знаний о современных трендах и цифровизации сбыта

**Продолжительность занятия – 1 час**

### **Контрольные задания:**

#### **Контрольные вопросы:**

1. Как e-commerce меняет логистику сбыта?
2. Что такое омниканальность?
3. Какие тренды устойчивого развития (Green Logistics) существуют?
4. Как роботизация влияет на склады и доставку?
5. Влияние цифровизации на прозрачность цепи поставок.

#### **Темы для доклада:**

1. Логистика для маркетплейсов (FBO/FBS).
2. Использование цифровых двойников (Digital Twins) в распределении.
3. Углеродный след и логистика.
4. Доставка в день заказа (Same-day delivery).
5. Будущее профессий в логистике сбыта.

#### **Тестовые вопросы:**

##### **1. Омниканальность это:**

- а) Единый опыт покупки во всех каналах
- б) Только онлайн
- в) Только оффлайн

##### **2. Green logistics направлена на:**

- а) Снижение вреда экологии
- б) Покраску машин в зелёный
- в) Вырубку лесов

##### **3. Роботизация ведёт к:**

- а) Росту производительности
- б) Полному исчезновению людей
- в) Росту брака



#### 4. Главный тренд e-commerce логистики:

- а) Скорость
- б) Медлительность
- в) Сложность

#### 5. Цифровизация позволяет:

- а) Принимать решения на основе данных
- б) Гадалке предсказывать
- в) Игнорировать факты

#### Ситуационные задачи:

1. **Ситуация:** Клиенты требуют эко-упаковку, но она дороже. **Задание:** Как внедрить тренд без потери маржи?

2. **Ситуация:** Конкурент внедрил доставку дронами в тестовом режиме. **Задание:** Стоит ли копировать технологию немедленно?

3. **Ситуация:** Нужно объединить остатки онлайн и оффлайн магазинов в единую базу. **Задание:** Какие технические и организационные сложности возникнут?

### ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ 4 – ГРУППОВОЙ ПРОЕКТ

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

#### 8.1. Основная литература

1. Галанов В.А. Логистика: учебник / Галанов В. А. - 2 изд. - Москва: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2026. - 272 с. (Профессиональное образование) (Обложка. КБС) ISBN 978-5-91134-906-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2236923>
2. Куршакова Н.Б. Логистический менеджмент: учебник / Н.Б. Куршакова, Г.Г. Левкин. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 399 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/1020546. - ISBN 978-5-16-018817-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2062327>
3. Логистика: учебник / под ред. Б.А. Аникина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2026. — 320 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/5242. - ISBN 978-5-16-021292-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2221070>
4. Логистика: учебник / С.В. Карпова, И.К. Захаренко, В.М. Комаров [и др.] ; под общ. ред. Б.Г. Хаирова, С.В. Карповой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 292 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2138109. - ISBN 978-5-16-019811-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2138109>
5. Логистический менеджмент: учебное пособие / А. Г. Досова, Т. В. Даева, А. А. Карпова [и др.]. - Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2025. - 224 с. - ISBN 978-5-4479-0491-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2228674>
6. Носов А.Л. Логистика: учебное пособие / А.Л. Носов. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2025. — 184 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0315-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2206196>

## 8.2. Дополнительная литература

1. Герасимов Б.И. Основы логистики: учебное пособие / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, В. Д. Жариков. — 2-е изд. - Москва: Форум: ИНФРА-М, 2025. — 304 с. : ил. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-909-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2188210>
2. Иванов М.Ю. Логистика: учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. - 3-е изд. - Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. - 90 с. - ISBN 978-5-369-00623-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1052239>
3. Канке А.А. Логистика: учебное пособие / А.А. Канке, И.А. Ковалева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 493 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1946209. - ISBN 978-5-16-018261-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1946209>
4. Лебедев Е.Н. Инновационные процессы в логистике : монография / Е. Н. Лебедев, Л. Б. Миротин, А. К. Покровский; под общ. ред. проф. Л. Б. Миротина. - 2-е изд. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2025. - 392 с. - ISBN 978-5-9729-2361-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2225907>
5. Левкин Г.Г. Логистика: учебник / Г. Г. Левкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Москва; Берлин : Директ-Медиа, 2019. - 267 с. - ISBN 978-5-4475-9834-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1908702>
6. Логистика: учебник / М.В. Чараева, Н.Е. Муромец, Е.В. Ляпунцова, О.К. Минева [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, доц. М.В. Чараевой. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 461 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2163287. - ISBN 978-5-16-020222-8. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2163287>
7. Пузикова Е.А. Логистика: учебное пособие / Е. А. Пузикова, Н. И. Тришкина. - 2-е изд., стер. - Москва: ФЛИНТА, 2018. - 130 с. - ISBN 978-5-9765-3939-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1860948>
8. Степанов В.И. Логистика производства: учебное пособие / В.И. Степанов. — Москва: ИНФРА-М, 2025. — 200 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-020340-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2169776>
9. Тебекин А. В. Логистика: учебник / А. В. Тебекин. - 4-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2023. - 354 с. - ISBN 978-5-394-05114-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2082999>
10. Халатян С. Г. Логистика: учебное пособие / С. Г. Халатян, Е. К. Пиливановна; под науч. ред. д.э.н., проф. А. У. Альбекова. - Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. - 183 с. - ISBN 978-5-7972-2499-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2211560>

## 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <https://minfin.gov.ru> – официальный сайт Министерства финансов РФ
2. <http://www.nalog.ru> - официальный сайт Федеральной налоговой службы
3. Электронная библиотечная система Book.ru: <http://www.book.ru/>
4. Электронная библиотека диссертаций Российской Государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
5. "Университетская библиотека": <http://www.biblioclub.ru/>
6. Научная электронная библиотека e-library: <http://www.e-library.ru/>
7. Электронная библиотечная система Znanim.com: <http://www.znanim.com/>
8. Поисковая система yandex.ru



#### 8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. База данных Официального портала информационной системы для бухгалтеров <http://www.glavbukh.ru>
4. Информационно-справочная система: Правовой консультант юриста, финансиста, бухгалтера, налогового, директора. <http://pravcons.ru>
7. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.ru/>
8. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/>

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

Процесс изучения дисциплины предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана методика, включающая - совокупность приёмов, с помощью которых происходит целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные (традиционные лекции) и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

- традиционные лекции

Теоретические занятия(лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы.

- практические занятия

Практические занятия по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» проводятся с целью приобретения практических навыков в области экономики, основных подходов к экономической теории, формирования доходов, расходов и финансового результата, инвестирования средств в основной и оборотный капитал.

Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ маркетинга, приобретение практических навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде, в виде решения практических задач, презентаций и докладов, а также рефератов. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде.



Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

**Устный и письменный опрос** - методы контроля, позволяющие не только опрашивать и контролировать знания учащихся, но и сразу же поправлять, повторять и закреплять знания, умения и навыки. Методы, при использовании которого человек отвечает на ряд задаваемых ему вопросов – устно или письменно, в соответствии с выбранным типом опроса.

**Выступление с эссе** - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем (тема может быть предложена и студентом, но обязательно должна быть согласована с преподавателем). Цель доклада состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей.

**Решение тестовых заданий** - метод педагогической диагностики, с помощью которого выбор поведения, презентующего предпосылки или результаты учебного процесса, должен максимально отвечать принципам сопоставления, объективности, надёжности и валидности измерений.

**Решение практических заданий** – это способ получения ответа на вопрос задания, удовлетворяющий ее условиям, позволяющий находить пути и средства для выполнения требований задания.

**Решение ситуационных задач** - анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности, и поиск вариантов лучших решений.

- самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической, периодической, научно-технической литературой и технической документацией, необходимыми для углубленного изучения дисциплины «Логистика сбыта и распределения», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- овладение фундаментальными знаниями;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической, научно-технической литературой и технической документацией;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

#### **Формы самостоятельной работы**

Перечень тем самостоятельной работы студентов по подготовке к лекционным и практическим занятиям соответствует тематическому плану рабочей программы дисциплины.

Самостоятельная работа студента предусматривает следующие виды работ:

- подготовка рефератов и докладов на заданную тему,
- подготовка презентаций по определенным вопросам;
- изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике;
- подготовка графического материала по заданной теме.

**10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):**

Учебные занятия по дисциплине «Логистика сбыта и распределения» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах, оснащенных соответствующим оборудованием:

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекторное оборудование/переносное видеопроекторное оборудование доска
Занятия семинарского типа	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекторное оборудование/переносное видеопроекторное оборудование доска
Самостоятельная работа обучающихся	помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроекторное оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет", доска; Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска