

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.08.2025 14:26:32

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины Б1.В.ДЭ.04.01 Логистика закупок и продаж

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.02 Менеджмент программа Управление логистикой в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2025

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.ДЭ.04.01 Логистика закупок и продаж

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.02 Менеджмент программа Управление логистикой в бизнесе

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт менеджмента
Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование дисциплины	Б1.В.ДЭ.04.01 Логистика закупок и продаж
Основная профессиональная образовательная программа	38.03.02 Менеджмент программа Управление логистикой в бизнесе

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Логистика закупок и продаж входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Управление логистическими издержками, Логистика складирования

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Логистика закупок и продаж в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-3 - Способен получать и анализировать информацию о планируемых мероприятиях по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-3	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	методы анализа информации о планируемых мероприятиях по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках	составлять план логистических мероприятий по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках	навыками принятия логистических решений с минимальным уровнем риска

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	17.85/0.5
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

очно-заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
---------------------	-----------------

	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	4.15/0.12
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	49.85/1.38
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	72
Зачетные единицы	2

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Логистика закупок и продаж представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
	Практич. занятия						
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	10	10			7,85	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	8	8			10	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
	Контроль	18					
	Итого	18	18	0.15		17.85	

очно-заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
	Практич. занятия						
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	1	1			29,85	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	1	1			20	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3
	Контроль	18					

Итого	2	2	0.15	49.85
--------------	----------	----------	-------------	--------------

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	лекция	Сущность, цели, задачи логистики закупок и продаж
		лекция	Методы планирования потребностей / ресурсов
		лекция	Выбор поставщика
		лекция	Особенности государственных закупок.
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	лекция	Управление заказами и обслуживание клиентов
		лекция	Процесс создания ассортимента: накопление, продвижение, распространение
		лекция	Типы посредников в системе распределения продукции
		лекция	Каналы продаж и оценка их эффективности
		лекция	Оценка эффективности закупок и продаж продукции на предприятии

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	практическое занятие	Сущность, цели, задачи логистики закупок и продаж
		практическое занятие	Методы планирования потребностей / ресурсов
		практическое занятие	Выбор поставщика
		практическое занятие	Особенности государственных закупок.
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	практическое занятие	Управление заказами и обслуживание клиентов
		практическое занятие	Процесс создания ассортимента: накопление, продвижение, распространение
		практическое занятие	Типы посредников в системе распределения продукции
		практическое занятие	Каналы продаж и оценка их эффективности
		практическое занятие	Оценка эффективности закупок и продаж продукции на предприятии

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков

командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 181 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14458-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568003>

2. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16833-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564019>

Дополнительная литература

1. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17867-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560846>

2. Эмирова, А. Е. Международная логистика : учебник для вузов / А. Е. Эмирова, Н. Д. Эмиров. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 173 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14927-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567715>

Литература для самостоятельного изучения

1. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэйвид Дж. Клосс. — Москва: Олимп-Бизнес, 2017. — 635 с.

2. Неруш, Ю. М. Логистика : учебник для вузов / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 454 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12457-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511144> (дата обращения: 23.06.2023).

3. Логистика: учебно-методическое пособие: [для студентов, аспирантов и слушателей экономических специальностей] / О. М. Овечкина. — Минск: Амалфея, 2020. — 214 с. <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=595>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

оборудования	
--------------	--

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Логистика закупок и продаж:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-3 - Способен получать и анализировать информацию о планируемых мероприятиях по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	методы анализа информации о планируемых мероприятиях по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках	составлять план логистических мероприятий по приемке, складированию и отправке грузов, их периодичности, количественных характеристиках	навыками принятия логистических решений с минимальным уровнем риска
Пороговый	Знать: методы анализа информации о планируемых мероприятиях по приемке складированию и отправке грузов	Уметь: составлять план логистических мероприятий по приемке, складированию и отправке грузов	Владеть: навыками принятия логистических решений с минимальным уровнем риска по приемке, складированию и отправке грузов
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Знать: методы анализа информации о планируемых	Уметь: составлять план логистических мероприятий по	Владеть: навыками принятия логистических решений с минимальным

	мероприятиях по периодичности поставки и отправке грузов	периодичности поставки и отправке грузов	уровнем риска по периодичности поставки и отправке грузов
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Знать: методы анализа информации о планируемых мероприятиях по приемке, складированию и отправке грузов, а также их количественных характеристиках	Уметь: составлять план логистических мероприятий по приемке, складированию и отправке грузов, а также их количественных характеристиках	Владеть: навыками принятия логистических решений с минимальным уровнем риска по приемке, складированию и отправке грузов, а также их количественных характеристиках

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Оценка докладов, рефератов, презентаций, устный опрос, практические задачи, Тестирование Оценка контрольных работ (для очно-заочной формы обучения)	Зачет
2.	Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3	Оценка докладов, рефератов, презентаций, устный опрос, практические задачи, Тестирование Оценка контрольных работ (для очно - заочной формы обучения)	Зачет

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной	<ol style="list-style-type: none"> 1. Место службы снабжения в логистической системе. 2. Интеграция служб закупок и продаж с производством. 3. Цели и задачи логистического менеджмента закупок. 4. Методы определения потребностей: детерминированный; стохастический; эвристический.

ЛОГИСТИКИ	<ol style="list-style-type: none"> 5. Расчет брутто и нетто потребностей материальных ресурсов. 6. Определение сроков закупки и изготовления. 7. Методы планирования потребности в продукции: нормативный подход, планирование на основе прогнозов спроса и расхода продукции, система MRP, система JIT. 8. Определение оптимального размера заказа. 9. Учет скидок при расчете оптимальной партии заказа. 10. Эволюция отношений с поставщиками. 11. Системная и сетевая интеграция с поставщиками. 12. Партнерства и стратегические союзы. 13. Закупочная деятельность и организационные структуры. 14. Централизация и децентрализация процесса закупок, преимущества и недостатки 15. Понятие и сущность логистики продаж. 16. Задачи и функции логистики продаж. 17. Логистические посредники в распределении. 18. Организация интегрированного взаимодействия логистических посредников. 19. Управление продажами в рамках интегрированной цепи поставок продукции. 20. Роль логистики в организации продаж товаров. 21. Понятие канала и цепи распределения продукции. 22. Классификация каналов продаж продукции. 23. Функционирование складского хозяйства в системе продаж продукции. 24. Логистические решения в складировании. 25. Размещение распределительных центров и товарных складов.
Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегическая деятельность в системе закупок 2. Стратегическая деятельность в системе продаж 3. Этапы стратегического планирования в логистике закупок 4. Этапы стратегического планирования в логистике продаж. 5. Оперативное планирование в логистике закупок 6. Оперативное планирование в логистике продаж. 7. Виды стратегий в логистике закупок. 8. Виды стратегий в логистике продаж. 9. Формы стратегического взаимодействия с поставщиками товаров и услуг. 10. Аутсорсинг в логистике закупок 11. Аутсорсинг в логистике продаж. 12. Организационная структура отдела логистики, создание команд по управлению закупками и продажами. 13. Необходимость контроля и мониторинга показателей снабженческо - сбытовой деятельности. 14. Методы оценки экономической эффективности логистики закупок в организации 15. Методы оценки экономической эффективности логистики продаж в организации

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

укажите задания

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Основная задача логистики закупок и продаж состоит в обеспечении:

оптимизации прибыли
качественного обслуживания клиентов
сохранности продукции на складе
оптимизации издержек

Вопросы, связанные с анализом рынка поставщиков и потребителей, решает:

макрологистика
микрологистика
экономика отрасли
экономическая политика предприятия

Логисты по закупкам принимают решения:

что производить
как производить
производить или покупать
какую назначить цену на продукцию

Исторически логистика была связана с:

военным делом
производством военного инвентаря
образованием гильдий
созданием сезонных запасов сельхозпродукции
собираТЕЛЬСТВОМ

К ключевым комплексным логистическим активностям относятся:

управление запасами
обеспечение запасными частями
упаковка
грузопереработка

К вспомогательным ключевым логистическим активностям относятся:

упаковка
транспортировка
сбыт
производство

Вопросы, связанные с анализом рынка поставщиков и потребителей, решает

макрологистика
микрологистика
экономика отрасли
экономическая политика предприятия

К оперативной функции логистики закупок относится:

анализ потребности в материальных ресурсах
управление движением материальными ценностями
прогнозирование развития рынков
организация связей с конкурентами

К функциям логистики закупок относится:

обеспечение производственного процесса материальными ресурсами, а также взаимодействия и согласования стадий и действий участников товародвижения
поддержание параметров материалопроводящей системы в заданных пределах

Транспортировка сырья и материалов на склад предприятия с сырьевого рынка образует материальный поток:

внешний
входящий
выходящий
параллельный
перпендикулярный

Выбор поставщика зависит от: цены и качества продукции, географического положения, длительности отношений с поставщиками. Утверждение

верно
не верно

Оптимальный заказ не определяется с учетом
потребности в материалах (объема материальных потоков)
затрат на хранение единицы продукции
качества материала

Гибкость поставки означает
способность учитывать пожелания клиентов
возможность изменения средств транспортировки

Задачи, связанные с реализацией функции закупок

что закупить
сколько закупить
у кого закупить
как организовать рекламу

Формы организации движения материальных потоков в закупочной логистике

планирование потребности в материалах
накопительная
транспортно-накопительная
организация нулевого запаса
оптимизация технологии производства

К издержкам на выполнение заказа НЕ относятся издержки, связанные с

оформлением заказа
транспортными издержками
затратами на строительство складов.

Выбор поставщиков происходит по следующим критериям

надежность
удаленность поставщика
поставка по возможно минимальным ценам
участие поставщика в общественной деятельности компании

Основные виды отгрузки потребителю

прямые отгрузки из заводских запасов
отгрузки с производственной линии
поставки через складскую сеть

К каналам распределения при продажах продукции относятся

независимые оптовые и розничные посредники
агенты, товарные брокеры, комиссионеры
фондовые биржи

Если партия достаточно большого размера, то отгрузку производят с производственной линии со склада

К функциям распределения и продаж продукции относятся
концентрация или рассредоточение товаров
размещение товаров
сортировка и накопление товаров
ведение переговоров и сделок между продавцами и покупателями

Распределение каналов продаж продукции бывает
селективным
интенсивным
эксклюзивным
дифференцированным
интегрированным

Издержки хранения связаны с
физическим хранением
арендой складских помещений
стоимостью товаров
оформлением заказов
командировками персонала

Издержки выполнения заказа связаны с
физическим хранением
арендой складских помещений
годовым объемом потребления товаров
упаковкой
оформлением заказов

Логистическая операция в системе закупок и продаж - это мероприятие объединенное
единым замыслом
исследованием
единым мнением руководителей
показателями

Раздел дисциплины	Задачи

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы
Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	1. Информационные технологии и автоматизация логистики закупок и продаж 2. Основные задачи управления поставщиками. 3. Классификация поставщиков. 4. Основные задачи, решаемые логистикой закупок и продаж. 5. Показатели оценки эффективности деятельности поставщика. 6. Этапы осуществления закупок. 7. Источники информации о поставщиках. 8. Договор поставки (контракт на закупку). 9. Критерии оценки поставщика. 10. Типы заказов на закупку. 11. Методы выбора поставщика. 12. Основные направления исследования рынка закупок.

	<p>13. Логистические системы, ориентированные на планирование потребностей / ресурсов.</p> <p>14. Государственные закупки.</p> <p>15. Методы определения потребности в материальных ресурсах.</p> <p>16. Классификация методов закупок.</p>
Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	<p>1. Основные стратегические цели логистики закупок и продаж.</p> <p>2. Риски в логистике закупок и продаж.</p> <p>3. Организационная структура управления закупками.</p> <p>4. Организационная структура управления продажами</p> <p>5. Разработка стратегии управления закупками.</p> <p>6. Разработка стратегии управления продажами.</p> <p>7. Экономическая природа рисков в логистике закупок и продаж.</p> <p>8. Кумулятивный характер логистического риска и его составляющие: финансовая, коммерческая, инвестиционная и др.</p> <p>9. Основные подходы к оценке логистических рисков в логистике закупок и продажи.</p> <p>10. Методы количественной оценки риска.</p> <p>11. Контроллинг в логистике закупок и продаж: планирование и контроль в управлении, идентификация потребностей в материально-технических ресурсах, экономические компромиссы.</p> <p>12. Современные методы планирования потребности в материалах.</p> <p>13. Система MRP, JIT.</p> <p>14. Организационные стратегии в системе своевременности: управление сырьем, управление проектами, управление логистической цепью, закупка/продажи.</p> <p>15. Формы стратегического взаимодействия с поставщиками товаров и услуг.</p> <p>16. Аутсорсинг в логистике закупок.</p> <p>17. Аутсорсинг в логистике продаж</p> <p>18. Организационная структура отдела логистики, создание команд по управлению закупками и продажами.</p> <p>19. Необходимость контроля и мониторинга показателей логистики закупок и продаж.</p> <p>20. Методы оценки эффективности закупок в организации</p> <p>21. Методы оценки эффективности продаж в организации</p>

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Логистика закупок и продаж как функциональная область интегрированной логистики	<p>1. История возникновения и этапы развития логистики закупок и продаж.</p> <p>2. Цели, задачи, принципы и причины необходимости применения логистики закупок и продаж в экономике.</p> <p>3. Взаимосвязь логистики закупок, продаж и маркетинга.</p> <p>4. Характеристика и виды материального потока.</p> <p>5. Понятие и виды логистических операций в системе закупок и продаж.</p> <p>6. Интеграция логистики закупок и продаж с основными управленческими функциями предприятия.</p> <p>7. Организационная структура логистики закупок и продаж на предприятии: функции и формы организации.</p> <p>8. Организационно-правовое обеспечение закупочной логистики.</p> <p>9. Организационная структура и принципы построения логистической информационной системы логистики снабжения.</p> <p>10. Выбор поставщика в логистике.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 11. Планирование закупок в логистике. 12. Управление закупками в логистике. 13. Логистическая система «КАНБАН». 14. Логистические системы управления производством: МРП I, МРП II. 15. Основные требования к выбору поставщика. Алгоритм построения балльной оценки поставщиков
Оценка эффективности логистики закупок и продаж в организации	<ul style="list-style-type: none"> 1. Экспертные системы в логистике закупок 2. Параметры и характеристика логистического обслуживания. 3. Формирование системы логистического обслуживания в организации продаж продукции. 4. Критерии качества логистического обслуживания в логистике закупок и продаж 5. Издержки в логистической системе закупок и продаж. 6. Виды закупок. Виды потребностей. 7. Альтернатива производства или закупки. 8. Типы заказов. 9. Правовые основы закупок. 10. Алгоритм функционирования закупки. 11. Организация закупок и продаж на предприятии. 12. Преимущества и недостатки централизованного и децентрализованного подходов в логистике закупок. 13. Моделирование и прогнозирование в логистике закупок и продаж. 14. Логистическая концепция «Планирование потребностей/ресурсов» 15. Методы оценки эффективности закупок в организации 16. Методы оценки эффективности продаж в организации

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-3
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне