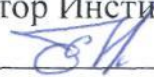


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 30.01.2023 09:58:07  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99abaeb0adc8e27b55cbe1e2dbb7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор Института магистратуры  
  
Иванова Е.А.  
«30» августа 2021г.

**Рабочая программа дисциплины  
Логистика и управление розничными продажами**

Направление 38.04.06 Торговое дело  
магистерская программа 38.04.06.03 "Стратегическая логистика в торговле"

Для набора 2021 года

Квалификация  
магистр

КАФЕДРА Коммерция и логистика

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	I		Итого	
	уп	рп		
Практические	12	12	12	12
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 30.08.2021 протокол № 1.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Пивоварова Г.Б. Г.Б. Пивоварова 30.08.2021

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А. А.А. Полуботко 30.08.2021

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Писарева Е.В. Е.В. Писарева 30.08.2021

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	является формирование у магистрантов целостной системы знаний о теоретических, методологических и практических подходах к предприятиям розничной торговли на принципах логистики
-----	--

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ПК-1:Способен разработать логистическую стратегию организации, осуществлять контроль за ее реализацией и оценивать эффективность путем аудита логистических процессов**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

Основные методы разработки логистической стратегии организации

**Уметь:**

Применять инновационные методы при разработке логистической стратегии организации.  
Анализировать логистическую стратегию. Определять эффективность логистических процессов.  
Проводить анализ и критически резюмировать информацию, уметь проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя всю полноту ответственности

**Владеть:**

Практическими навыками оценки эффективности логистической деятельности предприятия, методами управления рисками в профессиональной деятельности  
методами исследования прогрессивных технологий в профессиональной деятельности и контроль за ее реализацией и методами оценки эффективности путем аудита логистических процессов.

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. « Логистика розничных продаж: перемены и проблемы »</b>				
1.1	Тема 1.1."Розничная торговля в цепи поставок". Анализ структурных изменений во внешней среде розничной торговли. Преобразование логистики розничной торговли. <del>Подготовка рефератов и презентаций по</del>	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.2	Тема 1.1."Розничная торговля в цепи поставок". Анализ структурных изменений во внешней	1	8	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.3	Тема 1.2. "Форматы розничной торговли" Понятие форматы торговли.Формы розничной торговли.Классификация форматов розничной торговли. /Ср/	1	10	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.4	Тема 1.3. "Розничные торговые сети" Логистические функции сетевой торговли. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли. Классификация существующих торговых организация РФ.Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета Libreoffice/Пр/	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

1.5	Тема 1.3. "Розничные торговые сети" Логистические функции сетевой торговли. Актуальные логистические проблемы сетевой торговли. Классификация существующих	1	8	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
-----	--	---	---	------	---

УП: z38.04.06.03\_1.plx

стр. 4

1.6	Тема 4 "Стратегии развития розничных сетей". Основные стратегии развития розничных сетей. Франчайзинг как ключевой инструмент развития сети. Логистический аспект розничных сетей, находящихся на территории Ростовской области, работающих по франчайзингу. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.7	Тема 4 "Стратегии развития розничных сетей". Основные стратегии развития розничных сетей. Франчайзинг как ключевой инструмент развития сети. Логистический аспект розничных сетей, находящихся на территории Ростовской области, работающих по франчайзингу. /Ср/	1	8	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.8	Тема 1.5. "Логистика и категорийный менеджмент" Основные понятия категорийного менеджмента. Роль категорийного менеджмента в повышении эффективности розничной торговли. Взаимосвязь логистики и категорийного менеджмента. /Ср/	1	10	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
<b>Раздел 2. « Логистический менеджмент розничного торгового предприятия»</b>					
2.1	Тема 2.1. "Основы логистического менеджмента торгового предприятия" Управление информационными технологиями. Управление запасами. Управление логистической инфраструктурой. Управление логистическими затратами. Управление складским хозяйством и транспортировкой. /Ср/	1	10	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.2	Тема 2.2." Формирование внутренней логистической инфраструктуры торгового предприятия". Роль инфраструктуры в	1	4	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.3	Тема 2.3."Формирование внешней логистической инфраструктуры торгового предприятия" Анализ различных типов складской недвижимости. Роль РЦ в повышении конкурентоспособности. Методика проведения аудита розничной торговой	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.4	Тема 2.3."Формирование внешней логистической инфраструктуры торгового предприятия" Анализ различных типов складской недвижимости. Роль РЦ в повышении	1	8	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.5	Тема 2.4."Управление информационными технологиями в логистике розничной торговли" Автоматизация торговых предприятий. Требования к IT-технологиям розничных сетей. Проблемы автоматизации логистического функционала	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.6	Тема 2.4."Управление информационными технологиями в логистике розничной торговли" Автоматизация торговых предприятий. Требования к IT-технологиям розничных сетей. Проблемы автоматизации логистического функционала розничных торговцев. /Ср/	1	14	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.7	Тема 2.5."Прогнозирование в логистике розничной торговли" Элементы прогноза. Структурирование проблемы прогнозирования продаж. Компоненты прогноза продаж. Подходы к прогнозированию.Прогнозирование в логистике . Информационное обеспечение прогнозирования. /Ср/	1	4	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.8	Тема 2.6."Методы прогнозирования" Характеристики основных методов прогноза Техника прогнозирования. Отбор, оценка и использование методов прогнозирования Погрешности прогноза. Управление процессом прогнозирования. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета Libreoffice/Ср/	1	4	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.9	Тема 2.7."Управление товарными запасами" Система управления запасами в торговой компании. Повышение надежности снабжения потребителей (уровня логистического обслуживания магазинов). Организация закупок продукции в условиях бюджетных ограничений.	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.10	Тема 2.8."Управление логистическими затратами" Анализ общих издержек на логистику. Анализ прибыльности рыночного сегмента . Анализ издержек на логистику и доходы фирм. Контроль над логистическими издержками. Подготовка рефератов и презентаций по	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.11	Тема 2.8."Управление логистическими затратами" Анализ общих издержек на логистику. Анализ прибыльности рыночного сегмента .	1	2	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.12	/Зачёт/	1	4	ПК-1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.1 Л2.2 Л2.3
------	---------	---	---	------	---------------------------------------

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев	Логистика: учебное пособие [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692</a>	М. ; Берлин : Директ- Медиа, 2016	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692</a> неограниченный доступ для
Л1.2	Ковалев К. Ю., Уваров С. А.,	Логистика в розничной торговле. Как построить эффективную сеть	СПб.: Питер, 2007	15
Л1.3	Альбеков А. У., Федько В. П.,	Логистика коммерции: Учеб. пособие	Ростов н/Д: Феникс, 2001	135

УП: z38.04.06.03\_1.plx

стр. 6

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.4	Альбеков А. У., Митько О. А.	Коммерческая логистика: Учеб. пособие для вузов	Ростов н/Д: Феникс, 2002	496

##### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Дион Д., Топпинг Т.	Розничная торговля : Как открыть собственный магазин: пер. с англ.	М.: Альпина Бизнес Букс, 2007	10
Л2.2	Тебекин А. В.	Логистика: учебник	Москва: Дашков и Ко, 2016	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=116481">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=116481</a> неограниченный доступ для
Л2.3		Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)	, 1996	<a href="http://www.iprbookshop.ru/61941.html">http://www.iprbookshop.ru/61941.html</a> неограниченный доступ для

##### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

СПС Консультант+

СПС Гарант

База статистических данных Росстата <https://gks.ru/databases>

Специализированный научно-практический журнал Логистика <http://www.logistika-prim.ru/>

##### 5.4. Перечень программного обеспечения

Libreoffice

##### 5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

#### 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

#### **7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.





### ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

#### 1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

##### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК -1 Способен разработать логистическую стратегию организации, осуществлять контроль за ее реализацией и оценивать эффективность путем аудита логистических процессов			
Знать: основные методы разработки логистической стратегии организации	Изложение основных методов разработки логистической стратегии организации.	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; владение	Вопросы к зачету ( 1-26); Т (М2 -1-4.13 -15,22 -25); С (М1 1-10); С (М2 -7-9,16,17,18) К (2). О (1-6,11);
Уметь: применять инновационные методы при разработке логистической стратегии организации. Анализировать логистическую стратегию. Определять эффективность логистических процессов. Проводить анализ и критически резюмировать информацию, уметь проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска, брать на себя всю полноту ответственности	Описание инновационных методов при разработке логистических стратегий организации.  Определение эффективности логистических процессов. Проведение анализа и подготовка резюмирующей информации.	категориальным аппаратом; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	Вопросы к зачету ( 1-26); Р (1,4,5, 6-10); Т (М2 -16-18); К С (М2 -10-15); О ( 21,22)),

<p>Владеть: практическими навыками оценки эффективности методами управления рисками в профессиональной деятельности методами исследования прогрессивных технологий в профессиональной деятельности и контроль за ее реализацией и методами оценки эффективности путем аудита логистических процессов.</p>	<p>Владение методами оценки эффективности логистической деятельности, и методами управления рисками .</p>		<p>Вопросы к зачету (1-26); Р (11,12,16); Т (М2 - 5,20,21,29,30,31-38). С (М2 6,8,9,10 – 13);</p>
---	---	--	---

## 1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

**2. 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**

### Вопросы к зачету

1. Розничная торговля в цепи поставок.
2. Форматы розничной торговли. Типизация предприятий розничной сети.
3. Розничная сеть, основные функции и место в логистической системе.
4. Розничная сеть как конечный потребитель логистической системы распределения. Ее роль и задачи в сети распределения.
5. Стратегии развития розничных торговых сетей.
6. Сетевая розница - как современное направление в развитии розничной сети.
7. Особенности ее функционирования на российском рынке, основные тенденции развития розничной сети.
8. Изменения в сети распределения при появлении предприятий сетевой розницы

- 9.Эволюция развития взаимоотношений между поставщиком и розницей: краткосрочные контракты, укрепление связей, долгосрочные контракты, стратегическое партнерство.
- 10.Современные форматы предприятий розничной сети. Характеристика различных форматов магазинов. Основные формы продаж: магазинные и внемагазинные.
11. Логистика и категорийный менеджмент торгового предприятия.
- 12.Логистический менеджмент торгового предприятия.
- 13.Формирование логистической инфраструктуры торгового предприятия.
- 14.Управление информационными технологиями в логистике розничной торговли.
15. Требования к ИТ – технологиям розничных сетей.
- 16.Проблемы автоматизации логистического функционала розничных торговцев.
- 17.Прогнозирование в логистике розничной торговли.
18. Методы прогнозирования
- 19.Управление товарными запасами.
- 20.Ассортиментная политика предприятия розничной торговли.
- 21.Управление логистическими затратами.
22. Анализ общих издержек на логистику.
- 23.Анализ прибыльности рыночного сегмента
- 24.Распределение логистических затрат на предприятиях розничной сети. 25.Особенности управления логистической системой в зависимости от формы продаж.
- 26.Создание «ценности товаров и услуг» для розничной сети .

### **Критерии оценивания:**

50-100 баллов (зачет) - наличие в целом твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

0-49 баллов (незачет) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные вопросы

### **Тесты письменные и/или компьютерные\***

#### **1.Банк тестов по модулю1. «Логистика розничных продаж: перемены и проблемы»**

##### **1.Розничная торговля – это ...**

а) торговля товарами и оказание услуг для личного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

- б) магазинная торговля
- в) сетевая торговля
- с) стационарная торговая сеть

**2. Розничная торговая сеть – это**

- а). совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей
- б). совокупность видов предпринимательской деятельности, увеличивающая ценность товаров и услуг, продаваемых потребителям и предназначенных для личного или семейного использования
- в). включает всю предпринимательскую деятельность, связанную с продажей товаров и услуг конечным потребителям для личного, семейного или домашнего использования
- г). совокупность большого числа предприятий, различающихся по ряду признаков (ассортименту реализуемых товаров, величине товарооборота, размеру торговой площади)

**3. Перечислите основные признаки розничной сети:**

- а) размещение
- б) материально-техническая база
- в) стационарность
- г) товарно-ассортиментный профиль
- д) формы продажи и методы обслуживания
- е) установочная площадь магазина

**4. Расположите по значимости основные торгово-коммерческие функции предприятия розничной торговли:**

- а) изучение покупательского спроса
- б) формирование ассортимента товаров
- в) организация закупок и завоза товаров
- г) оказание торговых услуг покупателям
- д) рекламирование товаров и услуг

**5. Последовательность основных технологических функций предприятия розничной торговли:**

- а) приемка поступивших товаров по количеству и качеству
- б) хранение товаров
- в) подготовка товаров к продаже путем фасовки, упаковки
- г) внутримагазинное перемещение, размещение и выкладка товаров
- д) продажа товаров покупателям, помощь в выборе
- е) выполнение расчетов за товары с покупателями

**6. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?**

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- г) в формировании ассортимента товаров.

**7. Франчайзинг – это ...**

- а). система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзером и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзи
- б). система договорных правоотношений между основным предприятием франчайзи и передаваемым другому права пользования торговой маркой – франчайзером
- в). юридически оформленные соглашения между владельцами привилегий – франшизы и держателями привилегий

**8. Главная цель коммерческой деятельности в торговле – это ...**

- а). закупка и реализация товарной продукции покупателям
- б). удовлетворение потребностей покупателей
- в). максимизация прибыли
- с). предоставление рабочих мест
- д). повышение рентабельности продаж

**9. Предприятие торговли осуществляет следующие функции:**

- а) реализация товаров (услуг)
- б) доведения предметов продаж до потребителя через перемещение и хранение товаров
- в) формирования и поддержания баланса спроса и предложения
- г) распространения информации и товарном предложении через маркетинговые коммуникации

**10. Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ...**

- а) одного покупателя
- б) всех покупателей, находящихся в торговом зале
- в) одним кассиром-контролером

**2. Банк тестов по модулю 2 «Логистический менеджмент торгового предприятия»**

**1. Актуальность логистики обусловлена:**

- а) повышением эффективности функционирования материалопроводящих систем
- б) созданием системы контроля качества и количества грузов
- в) необходимостью планирования ассортимента выпускаемой продукции

**2. Объектом изучения логистики как науки является:**

- а) сбытовая деятельность предприятий
- б) снабженческая деятельность предприятий
- в) сквозной материальный поток

**3. Критерием эффективности реализации логистических функций является:**

- а) уровень запасов в логистической системе
- б) степень достижения конечной цели логистики
- в) численность участников логистического процесса

**4. При каком подходе к управлению материалопотоком его показатели становятся управляемыми и прогнозируемыми?**

- а) традиционном
- б) логистическом
- в) смешанном

**5. Экономический эффект от применения логистики заключается в следующем:**

- а) материальный поток увеличивается в стоимости
- б) материальный поток уменьшается в цене
- в) стоимость материального потока остается неизменной

**6. В логистическую систему при разработке стратегии включаются транспортные перевозки, издержки, процесс оказания услуг**

- а) да б) нет

**7. Выберите, что из перечисленного выступает объектом логистического прогнозирования?**

- а) изменения в погрузочно-разгрузочных работах;
- б) сроки доставки грузов;
- в) условия поставки;

**8. По мнению экономистов, основным показателем оценки эффективности функционирования логистики является ... ПРИБЫЛЬ.....**

- а) да б) нет

**9. Общая прибыль от реализации материалопотока составляет разность между совокупным доходом (выручкой) и совокупными затратами:**

- а) да б) нет

**10. К затратной части логистики относятся:**

- а) постоянные издержки

- б) предельные издержки
- в) средний валовой доход

**11. Предельный доход в логистике – доход, получаемый:**

- а) от реализации общего материало потока
- б) от продажи дополнительной единицы материало потока
- в) от реализации отдельной логистической операции

**12. Оценку эффективности работы логистической системы производят на основе сопоставления валового дохода с валовыми издержками и сопоставления предельного дохода и предельных издержек:**

- а) да б) нет

**13. Логист рассчитывает для количественного определения риска:**

- а) переменные издержки
- б) постоянные издержки
- в) вероятность получения потока денежной наличности

**14. Что такое точка безубыточности?**

- а) точка, при которой определяется оптимальный материало поток
- б) точка получения прибыли
- в) точка покрытия всех издержек

**15. Информационная логистика - организация и использование систем информационного обеспечения производственно-хозяйственных процессов на предприятии:**

- а) да б) нет

**16. В качестве объекта изучения информационной логистики рассматривают:**

- а) материальные потоки
- б) информационные потоки
- в) финансовые потоки

**17. Для определения потребности в материальных ресурсах целесообразно использовать:**

- а) статистический метод
- б) нормативный метод
- в) аналитический метод

**18. К основным методам закупок относят:**

- а) прямые закупки
- б) «точно в срок»
- в) по запросам

**19. Рационализация хозяйственных связей предприятия является важной задачей логистики:**

- а) да б) нет

**20. Какое количество критериев применяется для оценки надежности поставщика?**

- а) шесть
- б) от одного до несколько десятков.
- в) десять

**21. Расчеты каких затрат производятся в закупочной логистике?**

- а) на управление производством
- б) на транспортировку, экспедирование и страхование

**22. Дистрибуция - комплексная логистическая система, заключающаяся в продвижении продукции от производителей к конечным (или промежуточным) потребителям; организации продаж и сервисного обслуживания.**

- а) да б) нет

**23. Ритейлеры – это звенья:**

- а) оптовой и розничной торговой сети
- б) оптовой торговой сети
- в) розничной торговой сети

**24. Логистический сервис - комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров:**

- а) да б) нет

**25. Объектом логистического сервиса являются:**

- а) оптовые торговцы
- б) потребители материального потока.
- в) розничные торговцы

**26. Критерием оценки системы обслуживания потребителей является:**

- а) количество рекламаций на проданный товар
- б) количество проданного товара
- в) уровень логистического сервиса

**27. К операциям, направленным на координацию службы продаж относят:**

- а) контроль за выполнением заказов
- б) разгрузка и приемка грузов
- в) обеспечение обслуживания потребителей

**28. Показатели интенсивности работы склада включают:**

- а) удельный грузооборот
- б) полезную площадь склада
- в) себестоимость хранения грузов

**29. Логистическая система управления запасами проектируется с целью:**

- а) оптимизации функционирования складской системы
- б) сокращения уровня сезонных запасов
- в) непрерывного обеспечения потребителей ресурсами

**30. Управление запасами направлено:**

- а) на контроль уровня запасов
- б) на оптимизацию затрат по содержанию запасов
- в) на хранение запасов

**31. К основным моделям управления запасами относят:**

- а) с фиксированным размером заказа
- б) с фиксированным интервалом времени между поставками
- в) с установленной периодичностью пополнения запасов
- г) модель оптимизации уровня запасов

**32. Объектом логистического менеджмента является:**

- а) работники логистики
- б) потоковые процессы
- в) служба сбыта предприятия

**33. Система логистического менеджмента из перечисленного включает:**

- а) управление логистической инфраструктурой
- б) управление товародвижением
- в) управление финансами предприятия

**34. Ключевыми сферами компетентности интегрированной логистики выступают:**

- а) бизнес-планирование
- б) транспортировка
- в) логистическая информация

**35. Логистическая инфраструктура – это все то, что обеспечивает функционирование:**

- а) системы закупок
- б) системы доставки продукции до потребителя

в) технологической системы производства продукции

**36. В системе управления логистической инфраструктурой выделяют:**

- а) вопросы управления кадрами предприятия
- б) управление собственным транспортом
- в) общие вопросы управления инфраструктурой

**37. Интегрированная логистика имеет следующие особенности:**

- а) сохраняет стабильность ключевых компетенций в стратегической перспективе
- б) использует традиционный подход к управлению материальным потоком
- в) формирует ключевые компетентности

**38. Логистические цепочки (цепочки ценностей) содержат:**

- а) связь внутри структурных подразделений предприятия
- б) связь с поставщиками
- в) связь с потребителями

**39. К принципам построения корпоративных логистических систем относят:**

- а) принцип глобальной оптимизации
- б) принцип логистической координации и интеграции
- в) принцип доходности

**40. Управление логистическими процессами подразделяется:**

- а) на специфическое
- б) на децентрализованное
- в) на централизованное

**41. Управление обслуживанием клиентов связано:**

- а) с транспортом
- б) с запасами
- в) с клиентами

**42. Отдел логистики выполняет следующие функции:**

- а) управление службой сбыта
- б) планирование логистических ресурсов
- в) управление службой закупок

**43. Организационные построения управления логистикой включают:**

- а) структуры по центрам ответственности
- б) продуктовые структуры
- в) матричные структуры

**44. Что включает стратегическое управление логистикой?**

- а) разработку миссии и целей логистики
- б) функциональные области логистик
- в) разработку логистической стратегии

**45. Какие структуры управления логистики могут быть использованы в практической деятельности?**

- а) функциональная
- б) штабная
- в) системная

**46. Какая логистическая стратегия должна быть разработана в первую очередь?**

- а) стратегия сбыта – стратегия развития производства – стратегия снабжения
- б) стратегия снабжения – стратегия развития производства – стратегия сбыта
- в) стратегия развития производства – стратегия сбыта – стратегия снабжения

**47. Организационными подходами реализации интегральной логистики выступают:**

- а) концепция «жизненного цикла»
- б) концепция нормативного подхода
- в) концепция ситуационного подхода
- г) концепция процессного подхода

**48. Чем характерна третья фаза организационного развития логистики:**

- а) создаются логистические линейные структуры
- б) создаются логистические матричные структуры
- в) создаются логистические штабные структуры



**49. В результате чего создана интегрированная проектная структура управления логистикой?**

- а) создания логистических отделов предприятий
- б) укрупнения логистических функций
- в) перемещения акцентов с функций на логистический процесс

**50. Управление закупками продукции относится к функциям логистического менеджмента:**

- а) если в структуре управления предприятие есть отдел закупок
- б) когда в структуре управления предприятием отдел закупок отсутствует
- в) в любом случае

**51. При функционально – структурированной организации логистического менеджмента отдел логистики:**

- а) является одним из ведущих подразделений предприятия
- б) является одним из подразделений предприятия
- в) не выделяется в структуре управления предприятием

**52. Управление складированием продукции относится к функции управления процессом товародвижения:**

- а) да б) нет

## **2. Инструкция по выполнению**

Тест по дисциплине «Логистика и управление розничными продажами» состоит из двух модулей, соответствующих разделам тем дисциплины. Первый модуль включает 10 тестовых заданий, второй модуль-52 тестовых заданий. Каждое тестовое задание представляет собой вопрос и варианты ответов.

Студенту необходимо выбрать наиболее соответствующий правильному ответу вариант, и отметить нужную букву в матрице ответов. По некоторым вопросам теста имеет место несколько правильных вариантов ответа.

Время выполнения теста:

- по первому модулю-40 минут;
- по второму модулю- 90 минут

В процессе тестирования запрещается использование литературы и посторонней помощи.

### **Критерии оценки:**

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями:

№	Процент правильных ответов	Оценка по общепринятой шкале
1	90-100%	Отлично
2	70-89%	хорошо
3	30-69%	удовлетворительно
4	0-29%	неудовлетворительно

Максимальная сумма баллов по тестам: 10 баллов ( 2 теста по 5 баллов)

## **Кейс-задачи**

### **Кейс 1. Информационные потоки в логистике**

За последние годы компания «Пеннинсула Пойнт» стала одной из самых успешно действующих компаний в области продажи одежды по каталогам.

Компания публикует очень красочный каталог, который рассылается перспективным клиентам. Клиенты рассылают заказы по почте или используют бесплатный телефонный номер. Основной категорией клиентуры являются семейные пары, где оба члена семьи работают. Как правило, детей у них пока нет. Конкурентами «Пеннинсула Пойнт» являются другие работающие в этом бизнесе компании, такие как: «Лэндс Энд», «Орвис» и «Л.Л. Бин».

Несмотря на то, что подобный бизнес – покупки по каталогам – испытывает суровую конкуренцию, компания «Пеннинсула Пойнт» работает успешно. Она видит перспективы в своей работе, т.к. покупать по каталогам становится престижно в некоторых кругах бизнесменов, которые тем самым хотят подчеркнуть свою занятость и отсутствие времени на хождение по магазинам.

Компания считает, что для обслуживания клиентуры важны моменты: во-первых, все заказанное отправляется строго вовремя, в то время, которое указано в заказе; во-вторых, если клиент что-то возвращает, то это заменяется или возвращаются деньги, а не расценивается как недружественный жест. Компания считает, что в подобном бизнесе возврат – нормальное явление.

Сама компания «Пеннинсула Пойнт» не производит одежды, а получает ее из Китая, Тайваня, Сингапура, Гонконга и Южной Кореи. Отгрузка из указанных стран осуществляется контейнерными партиями морским транспортом. По прибытии в США контейнеры развозятся автотранспортом в складской центр компании в Нэшвилле (штат Теннесси). В дальнейшем отправка заказов осуществляется компаний «Юнайтед Парселс» – экспресс почтой.

«Пеннинсула поинт» понимает, что операции по логистике, выражающиеся в срочной и точной доставке заказанного, – ключ к успеху. Вкусы получателей часто меняются, иногда даже в середине сезона; поэтому, если задержаться с доставкой, то можно получить заказ обратно. Только мгновенная реакция на заказ может обеспечить стабильные доходы.

**Задание.** Каким образом компания «Пеннинсула Пойнт» может и должна использовать современные технологии для совершенствования обслуживания клиентуры? Каким образом можно было бы улучшить работу компании с помощью современных информационных технологий?

## **КЕЙС 2. Стратегии и планирование в логистике**

Российское предприятие занимается поставками фармацевтической продукции, в том числе и из-за рубежа. На каждую партию закупаемого за границей товара фирма обязана получить лицензию на ввоз, которая согласуется с Минздравом России. Однако это необходимое действие часто остается «за кадром» деловой активности фирмы, так как нет сотрудника, который занимался бы конкретно именно этим. Обычно благодаря активности генерального директора фирме удается получить в Минздраве госзаказ на поставку партии медикаментов для крупных лечебных центров. Это очень выгодно. Получив заказ на поставку медикаментов, фирма, однако, обнаруживает, что на складе их нет и надо срочно закупить их за рубежом. Но, как указывалось выше, для этого нужна лицензия на ввоз. Её оформление займет не менее 2 месяцев и примерно 2-3 недели – регистрация в таможенных органах. Очень часто еще до получения лицензии фирма «дает добро» иностранному партнеру на отгрузку закупаемых медикаментов, тот, в свою очередь, загружает и отправляет автотранспорт в Россию. Автомобиль уже в пути или даже на таможне, на границе, а полного комплекта разрешительных документов еще нет. Трое суток автомобиль на пограничном таможенном пункте стоит бесплатно (не считая простоя собственно транспортного средства), а затем таможенники начинают начислять штрафы за каждый день простоя. Если это происходит зимой, могут испортиться некоторые лекарства. В этой ситуации приходится использовать неформальные отношения.

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

Наконец, лекарственные препараты попадают на склад фирмы. Это должен быть специальный склад, имеющий лицензию на специальное хранение режимных грузов (товаров, требующих особого режима хранения).

Однако склад фирмы режимным требованиям не отвечает, так как лицензия была получена в обход правил. В результате фирма продолжает терпеть убытки. Но в фирме нет никого, кто постоянно занимался бы логистикой, и названный круг проблем решается кем угодно: от генерального директора до временно принятого на работу секретаря.

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

## Инструкция по выполнению

Для подготовки к решению кейсов рекомендуется использовать материалы лекционного курса и литературы, рекомендованной рабочей программой данной дисциплины.

Для успешного решения кейса необходимо:

1. Определить проблемы.
2. Найти фактов по данной проблеме.
3. Рассмотреть альтернативные решения.
4. Выбрать обоснованное решение.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

В процессе поэтапной работы с кейсом в аудитории обычно выделяют следующие этапы:

1. Этап введения в кейс. Кейсы могут быть розданы каждому обучающемуся за день до занятий или на самом занятии. В последнем случае на ознакомление выделяется 5-7 мин в зависимости от сложности кейса.
2. Анализ ситуации (индивидуально или в малых группах). После деления на микрогруппы (3-5 чел) дается определенное время для решения проблемы, подготовки и выступления (не более 20-25 мин). Жесткое требование — укладываться в установленные сроки. Участники выявляют проблему, вырабатывают, оценивают и выбирают оптимальное решение, готовятся к презентации.
3. Этап презентации решений по кейсам. Представляют решение кейса от каждой малой группы 1 — 2 участника (спикера). Время — до 5 мин. Каждая группа делает доклад о полученных результатах и рефлексивный доклад о ходе групповой работы. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
4. Этап общей дискуссии. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
5. Этап подведения итогов.. Заключение по полученным каждой подгруппой результатам делает преподаватель после завершения обсуждения всех докладов. Продолжительность — 5-10 мин

### Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
- оценка 5 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- оценка 4 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
оценка 3 балла	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение кейсов: 10 баллов (2 кейса по 5 баллов)

## Вопросы для собеседования

### Модуль 1 «Логистика розничных продаж: перемены и проблемы»

- 1.Изменение в структуре цепочки поставок – вытеснение оптовиков и дистрибьюторов.
- 2.Этапы развития сетевой розничной торговли РФ.
- 3.Актуальные логистические проблемы сетевой торговли.
- 4.Франчайзинг как ключевой инструмент наращивания сети.
- 5.Слияния и поглощения на рынке розничной торговли.

### Модуль 2 «Логистический менеджмент торгового предприятия»

- 6.Суть логистического менеджмента торгового предприятия.
- 7.Ключевые тенденции на Российском рынке автоматизации розничных сетей.
- 8.Организация закупок продукции в условиях бюджетных ограничений.
- 9.Организация закупок продукции в условиях финансовых и складских ограничений.
- 10.Учет логистических издержек по видам деятельности.
- 11.Система оценки логистических издержек.
- 12.Основные группы показателей оценки логистической деятельности.
- 13.Контроль над логистическими издержками.
- 14.Основные проблемы логистики складирования.
- 15.Комплек задач формирования логистики складской сети.
- 16.Сущность, виды , классификация рисков в логистике.
17. Управление рисками.
18. Риски в логистике и пути их минимизации.

### Критерии оценки:

Оценка 5 баллов выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов экзаменационного билета;
- дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические

конференции и т.д.);

- свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;

- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

Оценка 4 балла ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает при этом единичные ошибки и неточности, которые сам же уточняет или исправляет после замечаний преподавателя или членов комиссии;

Оценка 3 балла ставится, если студент:

- допускает неточности в формулировке правил, терминов, формулировок, законов;
- излагает материал недостаточно связно и последовательно.

Оценка 0 баллов ставится, если студент:

- обнаруживает незнание большей части материала соответствующих вопросов экзаменационного билета, допускает в формулировках определений, понятий и правил неточности и ошибки, искажающие их смысл;
- беспорядочно и неуверенно излагает содержание материала, сопровождая изложение материала частыми заминками и прерыванием;
- обнаруживает полное незнание или непонимание материала.

Максимальная сумма баллов по собеседованию: 65 баллов (13 тем по 5 баллов)

### Темы рефератов

1. Реинжиниринг логистических систем (на примере.....)
2. Применение системы «быстрого реагирования» (на примере....)
3. Внедрение системы управления цепочками поставок и эффективной реакции на потребителя (на примере...)
4. Текущие тенденции российского рынка франчайзинга.
5. Успешные розничные стратегии российского рынка.
6. Ключевые тенденции на Российском рынке автоматизации розничных сетей.
7. Интернациональные цепочки поставок в сфере розничных продаж.
8. Логистика в секторе модной одежды и «быстрое реагирование»
9. Логистика в компании Tesco: прошлое, настоящее, будущее.
10. Новый взгляд на эффективное пополнение запасов в секторе бакалейных товаров (на примере...)
11. Развитие интернет –логистики.
12. Трансформирующие технологии: электронные торговые площадки розничных товаров и технология RFID.
13. Системы планирования ресурсов предприятия (ERP): проблемы реализации.
14. Оптимизация ключевых показателей эффективности логистики розничной компании (на примере ...).
15. Методы оценки эффективности логистической деятельности (на примере компании)
16. Логистический сервис как основа повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия

### **Критерии оценки:**

Обучающийся получает за доклад 5 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (1 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (1 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (1 балла);
- обозначена авторская позиция (1 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 5 баллов (1 доклада п 5 баллов)

### **Устный опрос по темам дисциплины**

Содержит 22 вопрос.

Форма опроса – фронтальный/индивидуальный/комбинированный.

Задания к устному опросу:

1. Трансформация розничной торговли и логистики торговых предприятий.
2. Логистические функции сетевой торговли.
3. Основные стратегии развития розничных сетей.
4. Принципы формирования входящего товаропотока.
5. Функциональный цикл в логистике торговых предприятий.
6. Основные направления логистической стратегии розничного предприятия.
7. Подсистемы логистического менеджмента розничной торговой компании.
8. Типы расположения торговых точек.
9. Принципы выбора места расположения магазина.
10. Бизнес - процессы розничного магазина.
11. Преимущества от использования штрихового кодирования.
12. Показатели эффективности логистики складирования.
13. Основные уровни применения информационных технологий в логистике розничной торговли.
14. Структурирование проблемы прогнозирования продаж.
15. Информационное обеспечение прогнозирования.
16. Характеристики основных методов прогноза.
17. Отбор, оценка и использование методов прогнозирования.
18. Управление процессом прогнозирования.

19.Повышение надежности снабжения потребителей (уровни логистического обслуживания розничного магазина)

20. Политика управления запасами.

21.Основные показатели эффективности логистической деятельности предприятия.

22.Методы оценки логистических затрат в торговле и пути их оптимизации.

**Критерии оценивания:**

- оценка 5 баллов выставляется обучающемуся, если	изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой
- оценка 4 балла выставляется обучающемуся при наличии	твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, студент четко излагает материал, однако студентом допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, студент усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;
оценка 3 балла выставляется обучающемуся при наличии в	твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;
оценка 0 баллов выставляется обучающемуся, если	если его ответы не связаны с вопросами, студент допускает наличие грубых ошибок в ответе, не понимает сущности излагаемого вопроса, не умеет применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы

Максимальная сумма баллов по устному опросу: 10 баллов ( 2 модуля по 5 баллов)

**3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета. Зачет проводится после теоретического обучения до начала экзаменационной сессии, во время зачетной недели или на последнем занятии по дисциплине. В результате проведения зачета на основании критериев и показателей оценивания, разработанных преподавателем, студенту выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено». Особенностью проведения промежуточной аттестации в форме зачета является возможность формирования итоговой оценки за дисциплину по результатам текущего и рубежного контроля.

### ***Результаты процедуры:***

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются

преподавателем в зачетные книжки обучающихся и зачетные ведомости, и представляются в деканат факультета, за которым закреплена образовательная программа. По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

По результатам проведения процедуры оценивания обучающиеся, показавшие неудовлетворительные результаты считаются имеющими академическую задолженность, которую обязаны ликвидировать в соответствии с составляемым индивидуальным графиком.

## **Приложение 2**

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- практические занятия;

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по теоретическим вопросам логистики розничных продаж, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

– изучить рекомендованную учебную литературу;

– подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;

– письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

### **Методические рекомендации по написанию реферата , требования к оформлению**

Реферат – письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников.

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим



особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико-синтетической переработки. Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями. Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников по истории и т.п. Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования. В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

-монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;

-обзорные – рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования

**Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:**

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе *Libreoffice* или в *OpenOffice.org Writer*.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала в *Libreoffice* или в *OpenOffice.org Impress* (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
  - основного текста - Times New Roman Cyr 14 размер.
  - заголовков 1 уровня - Times New Roman Cyr 14 размер (жирный).
  - заголовков 2 уровня - Times New Roman Cyr 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат BMP, GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.

9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

**Требования к оформлению презентации.**

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.