

МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородский государственный педагогический университет
имени Козьмы Минина»**

**Факультет управления и социально-технических сервисов
Кафедра инновационных технологий менеджмента**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)
МДК.01.01 – «Логистика закупок»**

Специальность 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Форма обучения: очная

**Н. Новгород
2024 г.**

Паспорт фонда оценочных средств

по дисциплине «Логистика закупок»

№	Контролируемые разделы, темы, модули ¹	Формируемые компетенции (код компетенции)	Оценочные средства		
			Количество тестовых заданий	Другие оценочные средства	
				Вид	Количество
1	Раздел 1. Основы логистики закупок	ПК- 1.1, ПК – 1.2	15	Практические работы	1
2	Раздел 2. Управление закупками	ПК- 1.1, ПК – 1.2	15	Практические работы	1
Всего:			30		2

¹Наименования разделов, тем, модулей соответствует рабочей программе дисциплины (модуля).

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Код компетенции	Дисциплины, формируемые компетенцию	Семестр			
		1	2	3	4
ПК – 1.1, ПК – 1.2	МДК.01.01 – «Логистика закупок»		+		

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины

№ раздела/ темы	Наименование раздела/темы	Формируемые компетенции	Форма оценочных средств
1	Раздел 1. Основы логистики закупок	ПК 1.1 Осуществлять сопровождение, в том числе документационное, процедуры закупок ПК 1.2 Организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе	Тесты
			Практические работы
2	Раздел 2. Управление закупками	ПК 1.1 Осуществлять сопровождение, в том числе документационное, процедуры закупок ПК 1.2 Организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе	Тесты
			Практические работы

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

Код и наименование компетенции	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания		
	оптимальный	допустимый	критический
	оценка		
	Отлично/зачтено	Хорошо/зачтено	Удовлетв-но/зачтено
ПК 1.1 Осуществлять сопровождение, в том числе документационное, процедуры закупок	<p>Знает: основы по сопровождению и документационному оформлению процедуры закупок для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>Умеет: осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры закупок и выбора поставщиков.</p>	<p>Знает: <i>в основном знает</i> основы по сопровождению и документационному оформлению процедуры закупок для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: <i>в основном умеет</i> осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры закупок и выбора поставщиков.</p>	<p>Знает: <i>частично знает</i> основы маркетинговой по сопровождению и документационному оформлению процедуры закупок для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: <i>частично умеет</i> осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры закупок и выбора поставщиков.</p>
ПК 1.2 Организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе	<p>Знает: основы организации процессов складирования и грузопереработки на складе для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>Умеет: планировать и организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе, управлять запасами и товарооборотом</p>	<p>Знает: <i>в основном знает</i> основы организации процессов складирования и грузопереработки на складе для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>Умеет: <i>в основном умеет</i> планировать и организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе, управлять запасами и товарооборотом</p>	<p>Знает: <i>частично знает</i> основы организации процессов складирования и грузопереработки на складе для выполнения задач профессиональной деятельности;</p> <p>Умеет: <i>частично умеет</i> планировать и организовывать процессы складирования и грузопереработки на складе, управлять запасами и товарооборотом</p>

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

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородский государственный педагогический университет
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов
Кафедра инновационных технологий менеджмента

Фонд тестовых заданий
по дисциплине: «Логистика закупок»
Тест промежуточного контроля

Раздел 1. Основы логистики закупок

1. К задачам закупочной логистики относят?

- A. производство комплектующих изделий
- B. выдерживание обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих изделий
- C. соблюдение требований производства по качеству сырья и комплектующих изделий
- D. обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них
- E. поиск потенциальных поставщиков

2. Логистика – это?

- A. наука о планировании, контроле и управлении, транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, совершаемыми в процессе доведения сырья и материалов до производственного предприятия, внутризаводской переработки сырья, материалов и полуфабрикатов, доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передача, хранение и обработка информации
- B. управлением всеми физическими операциями, которые необходимо выполнять при доставке товаров от поставщика к потребителю
- C. анализ рынка поставщиков и потребителей, соотношение спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также гармонизация интересов участников процесса товародвижения

3. Какие два основных критерия имеются при выборе поставщиков?

- A. стоимость приобретения продукции и услуг

- В. сроки выполнения текущих заказов
- С. качество обслуживания
- Д. способность поставщика обеспечить поставку запасных частей

4 Что составляет основу экономической эффективности закупочной логистики?

- А. поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам
- В. закупка материалов с наименьшими затратами
- С. производство необходимых комплектующих самостоятельно

5. Определение потребностей в конкретных поставках в основном определяется двумя методами:

- А. путем определения потребностей на основе заказов
- В. путем определения потребностей на основе объемов запасов
- С. путем планомерного определения потребностей на основе расходов
- Д. путем определения потребностей на основе изучения рынка закупок

6. К задачам закупочной логистики не относят?

- А. производство комплектующих изделий
- В. выдерживание обоснованных сроков закупки сырья и комплектующих изделий
- С. соблюдение требований производства по качеству сырья и комплектующих изделий
- Д. обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них
- Е. поиск потенциальных поставщиков

7. Служба снабжения на микрологистическом уровне должна обеспечивать прохождение материального потока в цепи:

- А. производство – снабжение - производство
- В. снабжение - производство – сбыт
- С. снабжение – производство – производство

8. Какие типы рынков должны быть исследованы в процессе исследования рынка закупок?

- А. непосредственные рынки
- В. рынок производителей
- С. опосредованные рынки
- Д. рынки дополнительных товаров
- Е. рынки заменителей
- Ф. сезонные рынки
- Г. новые рынки

9. Что составляет основу экономической эффективности закупочной логистики?

- А. поиск и закупка необходимых материалов удовлетворительного качества по минимальным ценам
- В. закупка материалов с наименьшими затратами

С. производство необходимых комплектующих самостоятельно

10. Какие виды расчетов используются для анализа цены закупок?

- А. простой метод калькуляции
- В. метод калькулирования
- С. калькуляция по эквивалентным показателям
- Д. постоянная калькуляция
- Е. метод калькуляции по переменным показателям

11. Продукция производственного назначения может классифицироваться:

- А. по видам заготовленного товара
- В. по способам применения товара
- С. по способам закупки товара
- Д. по качеству товара
- Е. по условиям хранения товаров

12. Чем занимается торговый агент фирмы?

- А. производит анализ рынка закупок
- В. производит анализ возможных вариантов и предложений при выборе поставщиков
- С. производит снабжение компании с плохо изученных рынков

13. Какие виды анализа цены применяются?

- А. анализ цены на всех стадиях
- В. анализ цены, рассчитанной по общей стоимости произведенных работ и услуг
- С. анализ цены на основе полезности продукта
- Д. анализ цены при тенденции к понижению цен на аналогичные товары
- Е. анализ цены во временном периоде
- Г. анализ цены по вторичным издержкам на единицу продукции
- Г. анализ цены с помощью скользящих цен
- Н. анализ цен на основе закрытых данных

14. Основными элементами контракта являются:

- А. предложение и принятие предложения
- В. финансовые условия
- С. право заключать контракты
- Д. рейтинг поставщика
- Е. законность
- Г. финансовая цель

15. Расставьте в правильном порядке этапы проведения закупок:

- а) выбор способа осуществления закупки;
- б) доставка товара;
- в) определение предмета закупки;
- г) закупка;
- д) исследование рынка.

Раздел 2. Управление закупками

1. Под управлением материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами понимают:

- A. информационную логистику
- B. распределительную логистику
- C. закупочную логистику
- D. производственную логистику

2. На каких трёх системных уровнях может быть представлена служба снабжения?

- A. элемент макрологистической системы
- B. элемент материальной системы
- C. элемент микрологистической системы
- D. самостоятельная система
- E. элемент логистической системы

3. На каких принципах должны строиться отношения с поставщиками?

- A. обращаться с поставщиками так же, как и с клиентами фирмы
- B. не забывая на деле демонстрировать общность интересов
- C. добиваться реализации целей только собственного предприятия
- D. не знакомить поставщика со своими задачами
- E. проявлять готовность помочь в случае возникновения проблем у поставщика
- F. учитывать в деловой практике интересы поставщика
- G. быть в курсе деловых операций поставщика

4. Заключительным этапом выполнения контракта является:

- A. подписание контракта с поставщиками
- B. получение счетов на оплату заказанных товаров
- C. заказ необходимой продукции у поставщика

5. Что в первую очередь необходимо сделать при получении счетов от поставщика?

- A. удостовериться, что он предназначен именно вам
- B. сразу же оплатить счет
- C. сверить номер заказа, указанный в счете, с номером заказа в имеющейся у вас копии
- D. сообщить поставщику о доставке товара

7. Правда ли то, что поставщик теряет право собственности на товары после заключения контракта?

- A. да
- B. нет

8. Какие из перечисленных вопросов решаются в процессе выполнения заказа?

- A. что заказывать и в каком количестве?
- B. куда требуется доставить заказанные материалы?
- C. кто и каким образом контролирует выполнение заказа?
- D. все указанные выше вопросы

9. Какие требования выдвигаются на первый план при рассмотрении возможностей поставщика?

- A. психологический климат в трудовом коллективе поставщика
- B. наличие оборудования для производства продукции необходимого качества
- C. возможность проводить испытания качества по заданной программе и с помощью необходимых приборов
- D. контроль и аттестация входящих материалов и сырья
- E. риск забастовок у поставщика
- F. наличие необходимых документов и инструкций, определяющих количество рабочих операций и их контроль
- G. удаленность поставщика от потребителя
- H. наличие маршрутных документов, подтверждающих проведение всех необходимых операций по производству и контролю

10. По каким причинам закупка у посредника может оказаться более выгодной?

- A. закупаая товарные ресурсы у посредника, предприятие, как правило, имеет возможность приобрести широкий ассортимент относительно небольшими партиями
- B. цена товара у посредника может оказаться выше, чем у изготовителя
- C. предприятие становится зависимым от посредника
- D. более высокое качество и низкая себестоимость комплектующих

11. Укажите правильную последовательность этапов выбора поставщика?

- A. анализ потенциальных поставщиков
- B. оценка результатов работы с поставщиками
- C. формирование перечня конкретных поставщиков
- D. поиск потенциальных поставщиков (ответ: DACB)

12. Посредниками в логистических процессах могут быть:

- A. снабженческо-сбытовые организации;
- B. биржевые структуры и торговые дома;
- C. трансформационные (распределительные) центры;
- D. все ответы верные.

13. Конкурсные торги (тендеры) – это?

- A. распространенная форма поиска потенциальных поставщиков
- B. рекламные щиты
- C. продажа комплектующих изделий

14. Какие два основных критерия имеются при выборе поставщиков?

- A. стоимость приобретения продукции и услуг
- B. сроки выполнения текущих заказов
- C. качество обслуживания
- D. способность поставщика обеспечить поставку запасных частей

15. В каком случае контракт будет считаться незаконным?

- А. если контракт заключен на поставку продукции, производство которой запрещено
 В. если контракт заключен должностным лицом
 С. если контракт заключен в устной форме

Критерии оценки:

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за тест 15 баллов, минимальная – 10 баллов.

Критерии оценки	
15 баллов	86-100% правильных ответов теста
12 баллов	71-85% правильных ответов теста
10 баллов	не менее 55% правильных ответов теста

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Нижегородский государственный педагогический университет
 имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов
 Кафедра инновационных технологий менеджмента

Практические работы
 по дисциплине: «Логистика закупок»
Практическая работа № 1
по разделу 1 «Основы логистики закупок»

Задание 1. Рассчитать размер заказа изделий смежных производств в системе с установленной периодичностью пополнения запаса до постоянного уровня при следующих условиях. Максимальный желательный запас изделий 170 шт.; ожидаемое потребление за время поставки – 24 шт.; пороговый уровень – 50 изделий. Поставки осуществляются 1 раз в 2 недели. Предыдущий заказ был 3 февраля. 11 февраля текущий запас изделий составил 50 шт.

Задание 2. В таблице приведен размер издержек предприятия оптовой торговли, связанных с закупкой, складированием, транспортированием и оптовой продажей товаров для разных вариантов организации процесса товародвижения, обеспечивающих требуемый уровень сервиса. Какой выбрать вариант для организации товародвижения.

№ варианта	Ожидаемые издержки по отдельным функциям			
	закупки	транспортирование	складирование	продажа
Вариант 1	100	5	8	5
Вариант 2	96	6	11	4
Вариант 3	90	6	15	2
Вариант 4	101	6	8	4
Вариант 5	101	10	5	6

Задание 3. Длина склада – 100 м, ширина – 60 м, общая высота – 8,4 м, нагрузка на 1 м площади – 0,92 т, высота стеллажей – 6 м, стеллажи занимают 45 % площади склада, коэффициент использования объема стеллажей – 0,51, оборачиваемость – 8 раз. Определить емкость и мощность склада.

Задание 4. Где необходимо расположить склад оптового предприятия, куда будет поставляться ткань и фурнитура от трех поставщиков и откуда она будет отправляться в розничные магазины? Координаты поставщиков и розничных магазинов, а также объемы поставляемой и запрашиваемой продукции представлены в таблице.

Номер поставщика и магазина	Координаты поставщиков и розничных магазинов (x,y)	Ожидаемые поставки от i-го поставщика или спрос от i-го магазина
Поставщик 1	91,8	40
–”– 2	93,55	60
–”– 3	3,86	80
Магазин 1	83,26	24
–”– 2	89,54	16

Задание 5. Необходимо расположить склад оптового предприятия фурнитуры для обслуживания семи крупных заказчиков. Координаты месторасположения заказчиков и средний спрос за неделю, выраженный в числе отправляемых автомобилей с продукцией, представлены в таблице.

Таблица - Координаты месторасположения заказчиков и средний спрос за неделю

Заказчик	Координаты месторасположения (x,y)	Средний спрос за неделю
1	100,110	20
2	120,130	5
3	200,150	9
4	180,210	12
5	140,170	24
6	130,180	11
7	170,80	8

Критерии оценки:

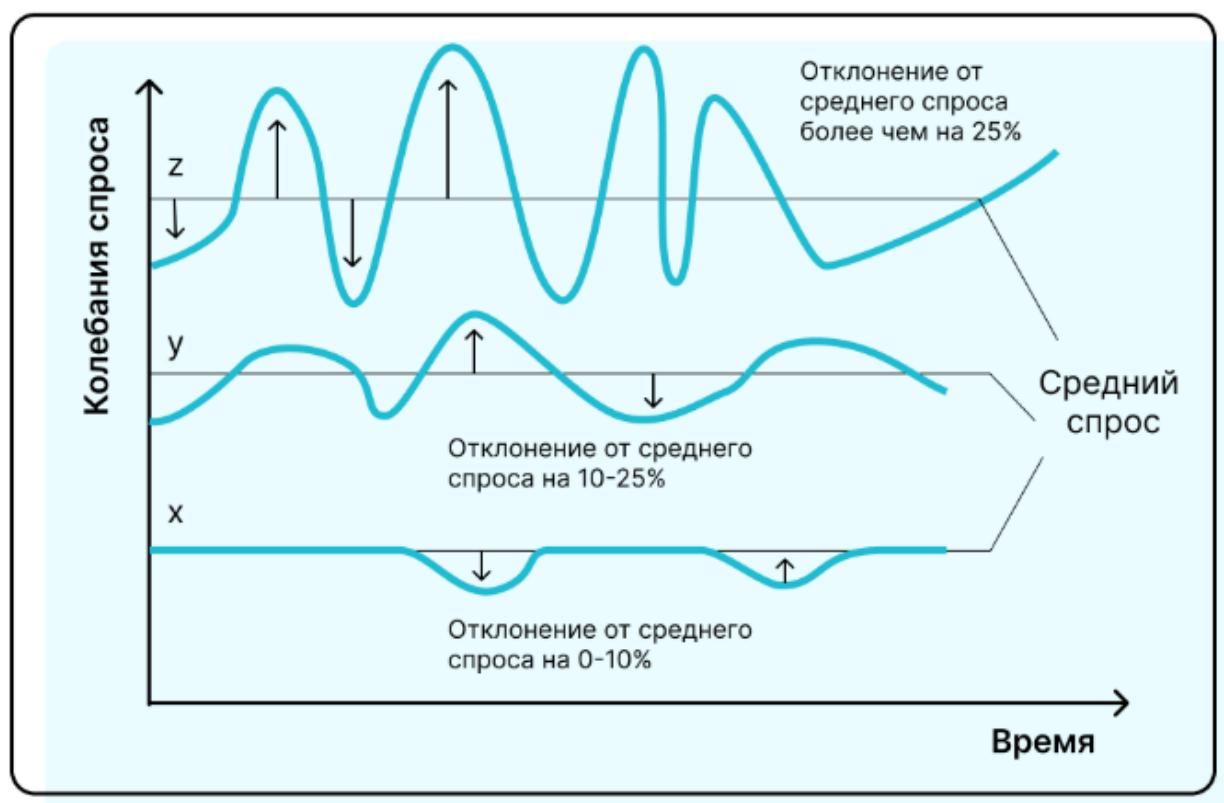
Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная – 7 баллов.

Критерии оценки	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме. Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

Практическая работа № 2
по разделу 2 «Управление закупками»

Задание 1. Приведите примеры спроса на продукцию в соответствии с заданными графиками:



Задание 2. Провести ABC-анализ исходя из объема продаж товара и его доли, представленной в таблице

№	Товар	Объем продаж	Доля объема продаж товара в общем объеме, %
1	Краски для стен и потолков	300	48
5	Колоранты	99	16
4	Декоративные штукатурки	72	11
3	Паркетные лаки	52	8
6	Декоративные краски	51	8
7	Трафареты для декора	41	6
2	Краски для пола	16	3
	Итого:	631	100

Задание 3. Провести ABC-анализ ассортимента и разработать предложения по закупке продукции.

Товар	Стоимость 1 упаковки, руб.	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж (доход), тыс. руб.	Годовой объем продаж, %
Спагетти №1	130	1500	195	1,3
Спагетти №2	150	4600	690	4,7
Спагетти №3	270	1000	270	1,8
Спагетти №4	164	1500	246	1,7
Спагетти №5	200	6000	1 200	8,1
Спагетти №6	194	28000	5432	36,7
Спагетти №7	235	24000	5640	38,1
Спагетти №8	350	200	70	0,5
Спагетти №9	215	4000	860	5,8
Спагетти №10	290	700	203	1,4
Итого		71 500	14 806	100,0

Задание 4. В таблице представлены данные о запасах и объемах продаж компании по 10 номенклатурным единицам:

Название товара	Средний запас за год по позиции, тыс. руб.	Реализация за квартал, тыс. руб.			
		I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
А	4 900	4 000	3 700	3 500	4 100
Б	150	240	300	340	400
В	200	500	600	400	900
Г	1 900	3 300	1 000	1 500	2 000
Д	150	50	70	180	20
Е	450	450	490	460	480
Ж	900	1 400	1 040	1 200	1 300
З	2 500	400	1 600	2 000	2 900
И	3 800	3 600	3 300	4 000	3 400
К	690	700	1 000	1 100	800

Необходимо провести анализ запасов по методологии ABC и анализ продаж по методологии XYZ и обосновать решение относительно оптимизации торгового ассортимента на основе матриц ABC и XYZ.

Задание 5. Рассчитайте оптимальный размер заказа краски на оптовом складе, если издержки выполнения заказа составляют 12500 руб.; потребность в краске 4000 т; затраты на хранение составляют 3000 руб.; коэффициент k , учитывающий скорость пополнения запаса на складе, 0,9.

Критерии оценки:

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная – 7 баллов.

Критерии оценки	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме. Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородский государственный педагогический университет
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов
Кафедра инновационных технологий менеджмента

Вопросы для экзамена
по дисциплине: «**Логистика закупок**»

1. Цель, задачи, функции закупочной логистики.
2. Место закупочной логистики в управлении цепями поставок.
3. Поставка «точно в срок».
4. Централизация закупок в розничных сетях.
5. Категорийный менеджмент.
6. Модели организации закупочной деятельности.
7. Функции отдела закупок.
8. Функции менеджера по закупкам.
9. Оценка и мотивация менеджера по закупкам.
10. Информационное обеспечение отдела закупок.
11. Управление запасами.
12. Затраты на закупочную деятельность.
13. Закупки как центр прибыли организации.
14. Технология проведения бизнес-процесса закупки: определение потребности в закупаемой продукции.
15. Выбор поставщика; подписание договора или контракта; заказ на поставку товара
16. Выполнение обязательств по оплате товара; доставка товара; поступление товара
17. Работа с рекламациями.
18. Сбор и обработка заявок подразделений компании на предметы снабжения и услуги.
19. Планирование потребности в предметах снабжения.
20. Логистическая поддержка доставки закупаемой продукции.
21. Хранение и грузопереработка предметов снабжения в складской системе («на входе») компании.
22. Отдел оперативного учета.
23. Структура ассортимента компании.
24. ABC-анализ и порядок его проведения.
25. ABC-анализ по двум параметрам.
26. Проведение XYZ-анализа
27. Оборачиваемость товарных запасов.

28. Прогнозирование спроса на основе статистики.
29. Определение уровня страхового запаса.
30. Модель оптимального размера заказа.
31. Оценка товарных запасов.
32. Анализ товаров по параметрам влияния.
33. Расчет параметров системы управления запасами
34. Излишки и дефицит.
35. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками.
36. Оценка и выбор поставщика.
37. Переговоры в процессе закупки.
38. Этапы процесса переговоров.
39. Правовые аспекты закупочной деятельности.
40. Этические особенности закупочной деятельности.

Критерии оценки:

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

1. Выставление оценок на экзамене осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний обучающихся.
2. При выставлении оценки преподаватель учитывает:
 - знание фактического материала по программе, в том числе знание обязательной литературы, современных публикаций по программе курса, а также истории науки;
 - степень активности обучающегося на аудиторных занятиях;
 - логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа; уровень самостоятельного мышления; умение приложить теорию к практике, решить задачи;
 - наличие пропусков аудиторных занятий по неуважительным причинам.
3. Оценка «отлично» (30 баллов).

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

 - глубокое знание программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой;
 - знание концептуально-понятийного аппарата всего курса.

А также свидетельствует о способности:

 - самостоятельно критически оценивать основные положения курса;
 - увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случаях систематических пропусков обучающимся аудиторных занятий по неважительным причинам, отсутствия активного участия на практических занятиях, а также неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» (20 баллов).

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе;
- о знании рекомендованной литературы;
- содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «хорошо» не ставится в случаях пропусков обучающимся аудиторных занятий по неважительным причинам.

Оценка «удовлетворительно» (10 баллов) ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;
- стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.

Оценки «неудовлетворительно» (0 баллов).

- Оценки «неудовлетворительно» ставятся обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.