

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»  
Институт экономики, управления и сервиса  
Кафедра "Сервис, туризм и торговое дело"

УТВЕРЖДАЮ:  
Директор института



Е. Ю. Меркулова  
«20» января 2021 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине Б1.В.ОД.1 Сбытовая логистика

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль/направленность/специализация: Логистика в торговой деятельности

Уровень высшего образования: бакалавриат

Квалификация: Бакалавр

год набора: 2019

**Авторы программы:**

Кандидат экономических наук, доцент Кондраков Игорь Викторович

Кандидат экономических наук, Плужников Игорь Александрович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело (уровень бакалавриата) (приказ Министерства образования и науки РФ от «12» ноября 2015 г. № 1334).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры "Сервис, туризм и торговое дело" «12» января 2021 г. Протокол № 5

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «20» января 2021 г. № 5.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавра.....	6
3. Объем и содержание дисциплины.....	6
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	21
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	23
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	24

## 1. Цели и задачи дисциплины

### 1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ОПК-2 Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

ПК-15 Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптим. логистические системы

### 1.2 Виды и задачи профессиональной деятельности по дисциплине:

- логистическая
- торгово-технологическая

### 1.3 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Знания и умения, необходимые для формирования трудового действия / компетенции
	ОПК-2 Способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	<p>Знает и понимает:</p> <p>знает математический аппарат, необходимый для решения экономических и логистических задач</p> <p>Умеет (способен продемонстрировать):</p> <p>решать трудоемкие прикладные экономико-математические задачи с помощью компьютерных технологий</p> <p>Владеет:</p> <p>навыками применения современного математического инструментария для решения экономических задач</p>
	ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическим и процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	<p>Знает и понимает:</p> <p>основные принципы организации и управления торгово-технологическими процессами</p> <p>Умеет (способен продемонстрировать):</p> <p>уметь использовать инструменты управления в соответствии со спецификой торгово-технологических операций</p> <p>Владеет:</p> <p>навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, в том числе регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p>
	ПК-15 Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях,	<p>Знает и понимает:</p> <p>методологию и инструментарий, обеспечения эффективности процесса формирования логистической цепи; основные области логистики торгового предприятия</p> <p>Умеет (способен продемонстрировать):</p>

	способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	формировать логистические цепи и схемы в торговых организациях, способствовать управлению логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические инструменты
		Владеет: владеет навыками разработки и внедрения логистических цепей и систем в практике торговых предприятий, проводить анализ их результативности

#### 1.4 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ОПК-2 Способность применять основные методы математического анализ моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владение математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения		
		Заочная (семестр)		
		1	4	5
1	Математика	+		
2	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности			+
3	Управление и моделирование логистических процессов		+	

ПК-2 Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения			
		Заочная (семестр)			
		2	6	7	8
1	Интернет-торговля				+
2	Коммерческая деятельность	+			
3	Менеджмент розничной торговли			+	
4	Технологическая практика		+	+	
5	Управление продажами			+	

6	Экономические основы логистики	+			
7	Электронная коммерция				+

ПК-15 Готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения		
		Заочная (семестр)		
		5	7	9
1	Логистические системы в торговле		+	
2	Организация, технология и проектирование предприятий торговли	+		
3	Преддипломная практика			+
4	Современные логистические технологии в цепях поставок		+	

## 2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата:

Дисциплина «Сбытовая логистика» относится к вариативной части учебного плана ОП по направлению подготовки 38.03.06 - Торговое дело.

Дисциплина «Сбытовая логистика» изучается в 3 семестре.

## 3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 3 з.е.

Заочная: 3 з.е.

Вид учебной работы	Заочная (всего часов)
<b>Общая трудоёмкость дисциплины</b>	<b>108</b>
Контактная работа	12
Лекции (Лекции)	6
Практические (Практ. раб.)	6
Самостоятельная работа (СР)	92
Зачет	4

## 3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лекции	Практ. раб.	СР	
		3	3	3	

3 семестр					
1	Сбытовая логистика как область знаний	1	1	15	Собеседование
2	Структура сети распределении.	1	1	15	Опрос
3	Планирование сбытовых процессов в логистике	1	1	16	Собеседование; Кейс
4	Организация сбытовой деятельности на предприятиях	1	1	15	Тестирование; Собеседование
5	Оперативное регулирование сбыта	1	1	16	Тестирование; Собеседование
6	Особенности сбытовой логистики в оптовой и розничной торговле	1	1	15	Собеседование

### Тема 1. Сбытовая логистика как область знаний (ПК-15)

#### Лекция.

Основные функции сбытовой логистики. Понятие сбытовой деятельности и сбытовой логистики. Задачи службы сбыта. Функции сбытовой деятельности. Структура сбытовых запасов. Пропускная способность складов и их мощность. Понятие транзитной нормы отгрузки. Нормы погрузки и выгрузки. Направления деятельности отдела сбыта предприятия

#### Практическое занятие.

Работа по формированию портфеля заказа и загрузки производства. Составление производственного задания. Формирование номенклатурного плана производства. Заключение договоров. Контроль. Отгрузка продукции. Планирование и организация работы склада. Выставки, ярмарки, реклама..

#### Задания для самостоятельной работы.

Изучение и систематизация справочных материалов с использованием глобальной сети «Интернет», учебной, научной и методической литературы, материалов периодических изданий с привлечением электронных средств официальной, статистической, периодической и научной информации по теме.

Углубленное изучение:

1. Понятие сбытовой деятельности и сбытовой логистики.
2. Задачи службы сбыта.
3. Функции сбытовой деятельности.
4. Структура сбытовых запасов.
5. Пропускная способность складов и их мощность.
6. Понятие транзитной нормы отгрузки.
7. Нормы погрузки и выгрузки.

### Тема 2. Структура сети распределении. (ПК-2)

#### Лекция.

Роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы. Каналы распределения как составная часть логистической системы распределения. Задачи и функции логистической системы распределения. Структура сети распределения. Зависимость структуры сети распределения от стратегии фирмы, ее специализации и ситуации на рынке. Основные факторы, влияющие на изменение стратегии распределения.

#### **Практическое занятие.**

Основные правила формирования сети распределения. Основные принципы формирования логистической системы распределения. Участники продвижения товаров в логистической системе распределения, их роль и задачи: производители, конечные потребители и посредники. Взаимодействие участников логистической системы распределения в формировании и управлении логистической сетью распределения

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Вопросы для самоподготовки

1. Рыночные взаимоотношения между посредниками сети распределения: кооперация, конфликты, конкуренция, интеграция, координация, коммуникация, лидерство, контроль.
2. Три основных типа систем распределения: корпоративная, вертикальная и договорная системы.

### **Тема 3. Планирование сбытовых процессов в логистике (ОПК-2)**

#### **Лекция.**

Функции планирования сытовой деятельности. Основные функции планирования сбытовой деятельности. Задачи сбытовой деятельности. Планы сбыта на промышленных предприятиях. Понятие товарной продукции. Понятие реализованной продукции. Понятие отгруженной продукции. Составление плана реализации. Составляющие расчета плана реализации на планируемый период.

#### **Практическое занятие.**

Схема формирования товарно-транспортного баланса. Планирование ассортиментной загрузки производства. Планирование мероприятий по стимулированию сбыта. Подходы в планировании рекламных кампаний. Прогнозирование рынка. Подходы при разработке прогнозов. Прогнозы по периоду времени. Способы разработки прогнозов. Логистические издержки сбытовой деятельности.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Работа по формированию портфеля заказов и загрузки производства. Составление производственного задания. Формирование номенклатурного плана производства. Заключение договоров. Контроль. Отгрузка продукции. Планирование и организация работы склада. Выставки, ярмарки, реклама.

### **Тема 4. Организация сбытовой деятельности на предприятиях (ПК-2)**

#### **Лекция.**

Роль и значение сбытовых служб. Варианты сбытовой деятельности. Функции службы сбыта. Задачи службы сбыта. Классификация принципов организации службы сбыта на предприятии

#### **Практическое занятие.**

Обобщенный вариант организационной структуры отдела сбыта промышленного предприятия. Схема взаимодействия отдела сбыта со службами промышленного предприятия. Формирование плана продаж. Показатели эффективности службы сбыта.

#### **Задания для самостоятельной работы.**

Подготовить презентации по следующему блоку вопросов:

1. Основные функции планирования сбытовой деятельности.
2. Задачи сбытовой деятельности.
3. Планы сбыта на промышленных предприятиях.
4. Понятие товарной продукции.
5. Понятие реализованной продукции.
6. Понятие отгруженной продукции.



## **Тема 5. Оперативное регулирование сбыта (ПК-2)**

### **Лекция.**

Процесс регулирования сбытовой деятельности. Факторы сбытовой деятельности. Общие составляющие характеристики предприятия. Перечень обобщенных показателей товара.

### **Практическое занятие.**

Задачи мониторинга. Методы проведения мониторинга выполнения плана поставок. Схема проведения мониторинга. Алгоритм проведения мониторинга. Функция учета в сбытовой деятельности. Распределительные каналы: понятие, основные характеристики и виды.

### **Задания для самостоятельной работы.**

Углубленное изучение вопросов с использованием сети Интернет, учебной, учебно- методической литературы:

1. Факторы сбытовой деятельности.
2. Общие составляющие характеристики предприятия.
3. Перечень обобщенных показателей товара.
4. Задачи мониторинга.
5. Методы проведения мониторинга выполнения плана поставок.
6. Схема проведения мониторинга.
7. Алгоритм проведения мониторинга.
8. Функция учета в сбытовой деятельности.

## **Тема 6. Особенности сбытовой логистики в оптовой и розничной торговле (ПК-15)**

### **Лекция.**

Оптовая торговля. Понятие оптовой торговли. Функции оптовой торговли. Основные категории организации оптовой торговли. Особенности сбытовой деятельности в оптовой торговле. Розничная продажа товаров.

### **Практическое занятие.**

Различия сбытовой деятельности в оптовой и розничной торговле. Розничная торговля. Понятие розничной торговли. Основные функции, выполняемые розничной торговлей. Классификация розничной торговли. Структура розничной сети. Распределительные каналы: понятие, основные характеристики и виды.

### **Задания для самостоятельной работы.**

Углубленное изучение вопросов темы с использованием сети Интернет, учебной, учебно- методической литературы.

1. Понятие оптовой торговли.
2. Функции оптовой торговли.
3. Основные категории организации оптовой торговли.
4. Понятие розничной торговли.
5. Основные функции, выполняемые розничной торговлей.
6. Классификация розничной торговли.
7. Структура розничной сети.

## **4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства**

### **4.1. Распределение баллов:**

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

### **4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля**

### Тема 3. Планирование сбытовых процессов в логистике

АО "Торговый Дом ЦУМ" – торговая розничная компания, действующая на рынке розничной торговли непродовольственными товарами города Москвы на протяжении уже многих лет. АО "ТД ЦУМ" имеет вековую историю и устоявшиеся традиции обслуживания покупателей. Его торговая марка хорошо знакома многим поколениям москвичей и гостей столицы. АО "ТД ЦУМ" является одним из крупнейших розничных продавцов Москвы и расположен в центре города на пересечении множества пешеходных и автомобильных маршрутов между Большим и Малым театрами. АО "ТД ЦУМ" имеет хорошую репутацию на рынке, в деловых отечественных и зарубежных кругах. Сведения о компании Полное фирменное наименование компании: Открытое Акционерное Общество "Торговый дом ЦУМ" Сокращенное наименование компании: АО "ТД ЦУМ" В число акционеров входят Правительство г. Москвы, ведущие зарубежные и отечественные компании. Площадь универмага составляет 32827,1 кв.м. Торговая площадь и прилегающие к ней территории – 16815,9 кв. м. У ЦУМа есть филиалы, расположенные на территории г. Москвы:

1. Столешников переулок, 9 с площадью 169,3 кв. м.
2. Петровка, 15 – 780, 1 кв.м.
3. Петровка, 6 – 1302,7 кв.м.
4. Петрозаводская, 11 – 1996,5 кв.м.

Также у ЦУМа имеется свое складское хозяйство – база «Коптево».

В 2009 году была произведена реконструкция ЦУМа. За девять месяцев ЦУМ преобразился в современное торговое предприятие. Торговая площадь была расширена за счет занятого раньше подсобными помещениями пятого этажа, что составило с прилегающими к ней территориями – 16815,9 кв. м, собственная торговая площадь составляет примерно 60%, а 40% сдается в аренду. На ней размещены 72 торговые секции.. В ЦУМе используются прогрессивные методы обслуживания, такие как самообслуживание (его 79,5% удельный вес составляет 79,5%, а с учетом арендаторов – 84,5%), что позволяет расширить ассортимент и увеличить товарооборот магазина. Все секции укомплектованы системой по защите товаров от краж, что позволило разместить в одной секции большее количество товара. Увеличение площадей позволило расширить ассортимент. На добавленном пятом этаже теперь продают аудио-видео продукцию, бытовую технику, компьютеры, мебель. Доля товарооборота ЦУМа в суммарном товарообороте группы средних и крупных предприятий розничной торговли г. Москвы в 2012г. возросла на 0,03% и составила 1,79% против 1,76% в 2011г. при неизменном количестве предприятий в выборке. Такой рост объясняется опережающими темпами роста товарооборота ЦУМа. Товарооборот среднего предприятия розничной торговли по непродовольственной группе товаров г.Москвы в 2012г. составил 65,050 млн.руб. Таким образом, ЦУМ по праву можно назвать одним из крупнейших розничных торговых предприятий г. Москвы на рынке непродовольственных товаров. Вопросы и задания

1. Как влияет известность марки на объем продаж ЦУМа
2. Определить структуру площадей ЦУМа
3. Сколько метров ЦУМ сдает в аренду, какой % это составляет от всех площадей.
4. Определить средний метраж секции ЦУМа.
5. На какие стороны деятельности ЦУМ влияет расширение ассортимента за счет секций пятого этажа.
6. Определить во сколько раз товарооборот ЦУМа больше товарооборота среднего предприятия розничной торговли.

### Опрос

#### Тема 2. Структура сети распределения.

Вопросы для опроса

Структура сети распределения. Зависимость структуры сети распределения от стратегии фирмы, ее специализации и ситуации на рынке. Основные факторы, влияющие на изменение стратегии распределения. Основные правила формирования сети распределения. Основные принципы формирования логистической системы распределения. Участники продвижения товаров в логистической системе распределения, их роль и задачи: производители, конечные потребители и посредники. Взаимодействие участников логистической системы распределения в формировании и управлении логистической сетью распределения.

### **Собеседование**

#### **Тема 1. Сбытовая логистика как область знаний**

Вопросы для собеседования:

1. Основные функции сбытовой деятельности.
2. Понятие сбытовой деятельности и сбытовой логистики.
3. Задачи службы сбыта.
4. Функции сбытовой деятельности.
5. Структура сбытовых запасов.
6. Пропускная способность складов и их мощность.
7. Понятие транзитной нормы отгрузки.
8. Нормы погрузки и выгрузки.
9. Направления деятельности отдела сбыта предприятия. .
10. Работа по формированию портфеля заказа и загрузки производства.
11. Составление производственного задания.
12. Формирование номенклатурного плана производства.
13. Заключение договоров. Контроль. Отгрузка продукции.
14. Планирование и организация работы склада.
15. Средства продвижения сбыта: выставки, ярмарки, реклама.

#### **Тема 3. Планирование сбытовых процессов в логистике**

Вопросы для собеседования:

1. Функции планирования сытовой деятельности.
2. Основные функции планирования сбытовой деятельности.
3. Задачи сбытовой деятельности.
4. Планы сбыта на промышленных предприятиях.
5. Понятие товарной продукции.
6. Понятие реализованной продукции.
7. Понятие отгруженной продукции.
8. Составление плана реализации.
9. Составляющие расчета плана реализации на планируемый период.
10. Схема формирования товарно-транспортного баланса.
11. Планирование ассортиментной загрузки производства.
12. Планирование мероприятий по стимулированию сбыта.
13. Подходы в планировании рекламных кампаний.
14. Прогнозирование рынка.
15. Подходы при разработке прогнозов.
16. Прогнозы по периоду времени.
17. Способы разработки прогнозов.
18. Логистические издержки сбытовой деятельности.

#### Тема 4. Организация сбытовой деятельности на предприятиях

1. Основные функции планирования сбытовой деятельности.
2. Задачи сбытовой деятельности.
3. Планы сбыта на промышленных предприятиях.
4. Понятие товарной продукции.
5. Понятие реализованной продукции.
6. Понятие отгруженной продукции.

#### Тема 5. Оперативное регулирование сбыта

Вопросы для собеседования.

1. Процесс регулирования сбытовой деятельности.
2. Факторы сбытовой деятельности.
3. Общие составляющие характеристики предприятия.
4. Перечень обобщенных показателей товара.
5. Задачи мониторинга.
6. Методы проведения мониторинга выполнения плана поставок.
7. Схема проведения мониторинга.
8. Алгоритм проведения мониторинга.
9. Функция учета в сбытовой деятельности.
10. Распределительные каналы: понятие, основные характеристики и виды.

#### Тема 6. Особенности сбытовой логистики в оптовой и розничной торговле

Вопросы для собеседования.

1. Различия сбытовой деятельности в оптовой и розничной торговле.
2. Оптовая и розничная торговля.
3. Основные функции, выполняемые розничной и оптовой торговли.
4. Классификация розничной торговли.
5. Структура розничной сети.
6. Распределительные каналы: понятие, основные характеристики и виды.

### Тестирование

#### Тема 4. Организация сбытовой деятельности на предприятиях

##### Типовые задания тестирования

1. Различается ли семантика терминов «сбыт», «распределение» и «дистрибьюция»?
  - а) нет, перечисленные термины являются синонимами;
  - б) различаются только термины «сбыт» и «распределение»;
  - в) различаются лишь термины «сбыт» и «дистрибьюция»;**
  - г) различаются только термины «дистрибьюция» и «распределение»;
  - д) да, и существенно.
2. Что является объектом изучения сбытовой логистики?
  - а) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный, финансовый и сервисный потоки;
  - б) товарно-материальный поток;**
  - в) информационный и сервисный потоки;
  - г) материальный и финансовый потоки;
  - д) организация и управление рациональным процессом продвижения

продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю.

3. *Что является предметом изучения сбытовой логистики?*

а) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю;

**б) товарно-материальный поток;**

в) материальный и финансовый потоки;

г) информационный и сервисный потоки;

д) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный,

финансовый и сервисный потоки.

4. *Какой из перечисленных ниже признаков не относится к отличительным признакам логистической концепции сбыта?*

**а) процесс управления материальными, информационными, финансовыми и**

**сервисными**

потоками подчиняется целям и задачам логистики;

**б) существует системная взаимосвязь процесса сбыта с процессами**

производства и снабжения;

в) осуществляется интеграция всех функций внутри самого сбыта;

г) организация и управление рациональным процессом продвижения

продукции от I продуцента (производителя) к конечному потребителю.

5. *Какие из перечисленных ниже негативных последствий сложившихся условий сбыта*

*не относятся к организационно-экономическим факторам?*

**а) высокий уровень логистических издержек в системе товарообращения (заметно**

выше, чем в развитых странах);

**б) потеря товарной специализации оптовых организаций;**

**в) отсутствие внутри- и межрегионального взаимодействия товаропроводящих**

**структур;**

г) непрофильное использование складских комплексов (примерно на две трети

пустуют либо сдаются в аренду);

д) целевые ориентации на производителя и недостаток внимания к сфере обращения.

6. *Какой из перечисленных ниже подходов не относится к решению вопроса взаимосвязи*

*и разграничения компетенций сбытовой логистики и маркетинга?*

**а) интеграция функций сбыта, логистики и маркетинга на основе отрицания**

**различия в уровне ж компетенции;**

**б) наличие принципиальных разграничений маркетинговой, сбытовой и**

логистической деятельности и обособление их функциональной компетенции;

в) взаимопроникновение функций и компетенции, приоритет маркетинговой

деятельности: логистика и сбыт являются частью маркетинга;

- г) приоритет логистики: маркетинг является частью бытовой логистики;
- д) отсутствие внутри- и межрегионального взаимодействия товаропроводящих

структур.

7. К какой стадии функционального жизненного цикла продукции относится бытовая

логистика?

- а) потребления или эксплуатации и утилизации продукции;**
  - б) изготовления продукции;
  - в) обращения продукции;
  - г) исследования и проектирования продукции;
  - д) ни к одной из перечисленных стадий.
8. Какие из перечисленных ниже функций бытовой логистики относятся к основным?
- а) сбыт (функции обмена — передачи собственности), хранение, транспортирование;**
  - б) стандартизация, финансирование, страхование от рисков, информационное и

научное

обеспечение, логистический сервис;

- в) функции купли-продажи готовой продукции;
- г) функции обмена готовой продукции;
- д) функции управления движением сырья и материалов в логистической цепи.

9. Какие из перечисленных ниже функции бытовой логистики относятся к обеспечивающим?

- а) стандартизация, финансирование, страхование от рисков, информационное и**

научное

**обеспечение; логистический сервис;**

- б) сбыт (функции обмена—передачи собственности), хранение, транспортирование;
- в) функции купли-продажи готовой продукции;
- г) функции обмена готовой продукции;
- д) функции управления движением сырья и материалов в логистической цепи.

10. Какие из перечисленных ниже функций бытовой логистики не относятся к основным функциям микроуровня?

- а) организация получения и обработки заказов;**
- б) планирование процесса реализации;
- в) выбор упаковки продукции, ее комплектация и консервирование;
- г) организация отгрузки продукции;
- д) передача прав собственности на готовую продукцию.

## Тема 5. Оперативное регулирование сбыта

### Типовые вопросы тестирования

1. Какие из перечисленных ниже бытовой логистики не относятся к основным функциям макроуровня?

- а) построение организационной структуры распределительных каналов и сети;
- б) дислокация дистрибутивных центров (баз, складов) и других звеньев логистической сети в распределительных каналах;
- в) транспортировка готовой продукции, возвратной тары и отходов;**
- г) складирование, хранение и грузопереработка готовой продукции в складской

системе;

д) страхование рисков, ценообразование, информационно-компьютерная поддержка

сбыта и специальных логистических функций.

2. Какие из перечисленных ниже функций сбытовой логистики относятся к

обеспечивающим функциям макроуровня?

а) страхование рисков, ценообразование, информационно-компьютерная поддержка

сбыта и специальных логистических функций;

б) управление запасами, консолидация и рассредоточение товаров;

в) сбыт готовой продукции;

**г) планирование процесса реализации;**

д) транспортировка готовой продукции.

3. Какие из перечисленных ниже функций сбытовой логистики не относятся к

обеспечивающим функциям микроуровня?

а) поддержание стандартов качества готовой продукции;

б) расчет налоговых платежей и прибыли;

в) бухгалтерский учет;

**г) мониторинг выполнения плана поставок продукции;**

д) страхование рисков.

4. Какие из перечисленных ниже субъектов управления не относятся к сфере сбытовой

логистики?

а) продуценты;

**б) производители;**

в) посреднические институты;

г) конечные потребители;

д) сельскохозяйственные рабочие.

5. Распределительный канал — это:

**а) структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними**

**агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых**

осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг;

б) физическая среда взаимодействия розничных и оптовых торговцев;

в) совокупность отделов организации, занимающихся логистической деятельностью;

г) наиболее рациональный путь реализации готовой продукции конечному

потребителю;

д) синоним распределительного центра.

6. Чем отличаются «прямой» и «косвенный» сбыт?

а) числом посредников при сбыте товаров: прямой сбыт предполагает

отсутствие

посредников; косвенный сбыт характеризуется определенным количеством посредников;

**б) числом посредников при сбыте товаров: прямой сбыт характеризуется**

**определенным количеством посредников; косвенный сбыт предполагает отсутствие**

**посредников;**

в) числом уровней распределительного канала: прямой сбыт - это

синоним

многоуровневого канала; косвенный сбыт—синоним канала нулевого уровня;

г) не отличаются;

д) отличаются только названием.

*7. В чем отличие дилеров от дистрибьюторов?*

а) дилер ведет операции от своего имени и за свой счет, дистрибьютор — от

имени производителей и за свой счет;

б) дилер ведет операции от имени производителей и за свой счет, дистрибьютор —

от своего имени и за свой счет;

**в) дилер ведет операции от своего имени и за свой счет, дистрибьютор — от своего**

**имени и за счет производителя;**

г) дилер ведет операции от своего имени и за счет производителя, дистрибьютор —

от своего имени и за свой счет;

д) дилер ведет от имени производителя и за его счет, дистрибьютор — от своего имени

и за счет производителя.

*8. Как классифицируются посредники по признаку «тип сбытовой политики»?*

**а) эксклюзивные, селективные, интенсивные;**

б) дилеры, дистрибьюторы, комиссионеры, брокеры;

в) функциональные специалисты, вспомогательные специалисты;

г) посредники для единичных сделок, обычные посредники, административные

системы;

д) партнерства и союзы, контрактные системы, совместные предприятия.

*9. Уровень распределительного канала — это:*

**а) структура, объединяющая внутренние подразделения организации с внешними**

**агентами и дилерами, оптовыми и розничными торговцами, через которых**

**осуществляется продажа товаров, продуктов или услуг;**

б) подразделение внутренней сбытовой сети организации;

в) снабженческо-сбытовые службы макрологистической системы;

г) партнерства и союзы, контрактные системы, совместные предприятия;

д) посредник, который выполняет работу по приближению товара и права

собственника на него к конечному потребителю.

*10. Какое из приведенных ниже определений характеризует основное*

содержание институционально-описательного метода анализа и проектирования



распределительных каналов?

**а) идентификация, описание и классификация всех возможных посреднических**

**институтов в канале;**

**б) графическое представление возможных каналов распределения по типу сырья**

**или товара;**

**в) определение детальной структуры канала распределения применительно не к**

**отдельному продукту, а к той или иной группировке продуктов;**

**г) последовательное построение схемы бизнес-процесса в виде декомпозиции**

**функций до неделимых операций, на входе и выходе которых отражаются: материальные**

**и информационные объекты, используемые ресурсы, организационные единицы;**

**д) идентификация структуры каналов распределения, анализ связей и**

**взаимодействия в канале.**

**4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета**

### **Типовые вопросы зачета (ОПК-2, ПК-2, ПК-15)**

Вопросы к зачету

1. Понятие сбытовой деятельности и сбытовой логистики.
2. Основные функции сбытовой деятельности.
3. Задачи службы сбыта.
4. Структура сбытовых запасов.
5. Пропускная способность складов и их мощность.
6. Понятие транзитной нормы отгрузки.
7. Нормы погрузки и выгрузки.
8. Направления деятельности отдела сбыта предприятия.
9. Работа по формированию портфеля заказов.
10. Составление производственного задания.
11. Формирование номенклатурного плана производства.
12. Заключение договоров.
13. Контроль. Отгрузка продукции.
14. Планирование и организация работы склада.
15. Выставки, ярмарки, реклама.
16. Функции планирования сбытовой деятельности.
17. Планы сбыта на промышленных предприятиях.
18. Понятие товарной продукции.
19. Понятие реализованной продукции.
20. Понятие отгруженной продукции.
21. Составление плана реализации.
22. Планирование ассортиментной загрузки производства.
23. Планирование мероприятий по стимулированию сбыта.
24. Подходы в планировании рекламных кампаний.
25. Прогнозирование рынка. Подходы при разработке прогнозов.
26. Роль и значение сбытовых служб.

27. Варианты сбытовой деятельности.
28. Функции и задачи службы сбыта.
29. Классификация принципов организации службы сбыта на предприятии.
30. Процесс регулирования сбытовой деятельности.
31. Факторы сбытовой деятельности.
32. Задачи мониторинга.
33. Методы проведения мониторинга плана поставок.
34. Алгоритм проведения мониторинга.
35. Функция учета в сбытовой деятельности.
36. Понятие и функции оптовой торговли.
37. Основные категории организации оптовой торговли.
38. Понятие и функции розничной торговли.
39. Классификация розничной торговли.
40. Структура розничной сети.

### Типовые задания для зачета (ОПК-2, ПК-2, ПК-15)

#### Типовое задание

1. Различается ли семантика терминов «сбыт», «распределение» и «дистрибьюция»?

- а) нет, перечисленные термины являются синонимами;
- б) различаются только термины «сбыт» и «распределение»;
- в) различаются лишь термины «сбыт» и «дистрибьюция»;
- г) различаются только термины «дистрибьюция» и «распределение»;
- д) да, и существенно.

2. Что является объектом изучения сбытовой логистики?

- а) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный,

финансовый и сервисный потоки;

- б) товарно-материальный поток;
- в) информационный и сервисный потоки;
- г) материальный и финансовый потоки;
- д) организация и управление рациональным процессом продвижения

продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю.

3. Что является предметом изучения сбытовой логистики?

- а) организация и управление рациональным процессом продвижения продукции от продуцента (производителя) к конечному потребителю;
- б) товарно-материальный поток;
- в) материальный и финансовый потоки;
- г) информационный и сервисный потоки;
- д) материальный и сопутствующие ему (генерируемые им) информационный,

финансовый и сервисный потоки.

4. Какой из перечисленных ниже признаков не относится к отличительным признакам логистической концепции сбыта?

- а) процесс управления материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками подчиняется целям и задачам логистики;
- б) существует системная взаимосвязь процесса сбыта с процессами

производства и снабжения;

- в) осуществляется интеграция всех функций внутри самого сбыта;
- г) организация и управление рациональным процессом продвижения

продукции от I продуцента (производителя) к конечному потребителю.

5. Какие из перечисленных ниже негативных последствий сложившихся условий сбыта

не относятся к организационно-экономическим факторам?

- а) высокий уровень логистических издержек в системе товарообращения (заметно

выше, чем в развитых странах);

- б) потеря товарной специализации оптовых организаций;
- в) отсутствие внутри- и межрегионального взаимодействия товаропроводящих

структур;

- г) непрофильное использование складских комплексов (примерно на две трети

пустуют либо сдаются в аренду);

- д) целевые ориентации на производителя и недостаток внимания к сфере обращения.

6. Какой из перечисленных ниже подходов не относится к решению вопроса взаимосвязи

и разграничения компетенций сбытовой логистики и маркетинга?

- а) интеграция функций сбыта, логистики и маркетинга на основе отрицания

различия в уровне компетенции;

- б) наличие принципиальных разграничений маркетинговой, сбытовой и

логистической деятельности и обособление их функциональной компетенции;

- в) взаимопроникновение функций и компетенции, приоритет маркетинговой

деятельности: логистика и сбыт являются частью маркетинга;

- г) приоритет логистики: маркетинг является частью сбытовой логистики;
- д) отсутствие внутри- и межрегионального взаимодействия товаропроводящих

структур.

7. К какой стадии функционального жизненного цикла продукции относится сбытовая

логистика?

- а) потребления или эксплуатации и утилизации продукции;
- б) изготовления продукции;
- в) обращения продукции;
- г) исследования и проектирования продукции;
- д) ни к одной из перечисленных стадий.

8. Какие из перечисленных ниже функций сбытовой логистики относятся к основным?

- а) сбыт (функции обмена — передачи собственности), хранение, транспортирование;
- б) стандартизация, финансирование, страхование от рисков, информационное и

научное

- обеспечение, логистический сервис;  
 в) функции купли-продажи готовой продукции;  
 г) функции обмена готовой продукции;  
 д) функции управления движением сырья и материалов в логистической цепи.

9. Какие из перечисленных ниже функции сбытовой логистики относятся к обеспечивающим?

- а) стандартизация, финансирование, страхование от рисков, информационное и

научное

- обеспечение; логистический сервис;  
 б) сбыт (функции обмена—передачи собственности), хранение, транспортирование;  
 в) функции купли-продажи готовой продукции;  
 г) функции обмена готовой продукции;  
 д) функции управления движением сырья и материалов в логистической цепи.

10. Какие из перечисленных ниже функций сбытовой логистики не относятся к основным функциям микроуровня?

- а) организация получения и обработки заказов;  
 б) планирование процесса реализации;  
 в) выбор упаковки продукции, ее комплектация и консервирование;  
 г) организация отгрузки продукции;  
 д) передача прав собственности на готовую продукцию.

#### 4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено»	ОПК-2	Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине, но и прослеживает междисциплинарные связи. Умеет увязывать знания, полученные при изучении различных дисциплин, анализировать практические ситуации, принимать соответствующие решения. Ответ, построен логично, материал излагается четко, ясно, хорошим языком, аргументированно используется информационный материал. На вопрос отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу. На высшем уровне владеет математическим аппаратом, необходимым для решения экономических и логистических задач. В полном объеме владеет навыками решения трудоемких прикладных экономико-математических задач с помощью компьютерных технологий
	ПК-2	Свободно ориентируется в основных принципах организации и управления торгово-технологическими процессами; Свободно владеет основными навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.

	ПК-15	На высоком уровне владеет методологией и инструментарием, обеспечения эффективности процесса формирования логистической цепи; основные области логистики торгового предприятия. Демонстрирует на высоком уровне знание процесса формирования логистических цепей в торговых организациях, способен управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы
«не зачтено»	ОПК-2	Студент показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на поставленные вопросы или затрудняется с ответом. Не может написать основные формулы. Не знает теорем. Не может выделить междисциплинарные связи. Не может применять математический аппарат для решения экономических и логистических задач. Не способен решать трудоемкие прикладные экономико-математические задачи с помощью компьютерных технологий.
	ПК-2	Не ориентируется в основных принципах организации и управления торгово-технологическими процессами; Не владеет основными навыками управления торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери. На вопросы отвечает не правильно.
	ПК-15	Невладеет методологией и инструментарием, обеспечения эффективности процесса формирования логистической цепи; основные области логистики торгового предприятия. Не знает процесс формирования логистических цепей в торговых организациях, не умеет управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

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

### 5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

### 5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный лекционный материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы

- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;

- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.

- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

### 5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);

- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);

- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);

- создавать конспекты (развернутые тезисы).

### 5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;

- полнота и глубина ответа;

- сознательность ответа;

- логика изложения материала;

- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;

- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;

- использование дополнительного материала;

- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы:
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1 Основная литература:**

1. Алексеенко П. С. Коммерческая деятельность по оптовым продажам и пути ее совершенствования : монография. - Москва: Лаборатория книги, 2010. - 125 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87226>
2. Воронков С. А., Ферни Д., Спаркс Л. Логистика и управление розничными продажами: ведущие эксперты о современной практике и тенденциях : монография. - Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2007. - 264 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57380>

### **6.2 Дополнительная литература:**

1. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность : учебник. - 13-е изд.. - Москва: Дашков и К°, 2017. - 500 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>
2. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность : Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 134 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/453301>
3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность : Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 404 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/450127>
4. Муртазина Э. М., Фахрутдинова Э. З. Логистика и управление цепями поставок : учебное пособие. - Казань: Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2013. - 168 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259062>
5. Левкин Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие. - Москва|Берлин: Директ-Медиа, 2015. - 207 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=272561>

### **6.3 Иные источники:**

1. Научный информационный бизнес- портал "Логистика" - <http://www.alogistica.ru>
2. Международный журнал «Логистика» - <http://www.logistika-prim.ru>
3. Междунароный журнал «Маркетинг и логистика» - <http://marklog.ru>

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Операционная система Microsoft Windows 10

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

Adobe Reader XI (11.0.08) - Russian Adobe Systems Incorporated 10.11.2014 187,00 MB 11.0.08

7-Zip 9.20

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
2. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>
3. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
4. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
5. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
6. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>
7. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>
8. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
9. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» . – URL: <http://www.biblioclub.ru>
10. Электронная библиотека РФФИ. – URL: <https://www.rfbr.ru/rffi/ru/library>
11. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>

### **Электронная информационно-образовательная среда**

[https://auth.tsutmb.ru/authorize?response\\_type=code&client\\_id=moodle&state=xyz](https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz)

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.