

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Институт управления и государственной службы
Кафедра маркетинга



Харьковский Р.Г.
2025 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

«Маркетинговая политика распределения»
38.03.02 Менеджмент
«Маркетинг»

Разработчик:
доцент Герчик В.А.
(подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры маркетинга
от 28 января 2025 г., протокол № 11

Заведующий кафедрой Максимова Т.С.
(подпись)

Луганск 2025 г.

Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Маркетинговая политика распределения»

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

1. Выберите один правильный ответ.

Распределение согласно процессному подходу рассматривается как:

- А) процесс регулирования всех производственных мероприятий, направленных на перемещение продукта в пространстве и времени от места производства до места потребления
- Б) процесс перемещения потоков информации, заказов, товаров и платежей от производителей к потребителям с целью удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли
- В) деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от производителей к потребителям с целью удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли
- Г) система мер конкретного производителя по обеспечению сбыта его продукции на рынках через каналы распределения

Правильный ответ: А.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

2. Выберите один правильный ответ.

Предприятие розничной торговли, реализующее универсальный ассортимент непродовольственных товаров:

- А) универсам
- Б) универмаг
- В) магазин-склад
- Г) гастроном

Правильный ответ: Б.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

3. Выберите один правильный ответ.

Наиболее протяженный канал распределения выбирается в случае, если:

- А) крупная торговая фирма может закупать большие партии товаров
- Б) распределяются крупногабаритные товары
- В) присутствует большое количество мелких производителей и розничных торговых точек

Г) производитель принимает на себя посреднические функции

Правильный ответ: В.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

4. Выберите один правильный ответ.

Большая согласованность между участниками канала распределения достигается при:

- А) конвенциональном канале товародвижения
- Б) вертикальной маркетинговой системе
- В) посреднической форме
- Г) горизонтальной координации

Правильный ответ: Б.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Задания закрытого типа на установление соответствия

1. Установите соответствие между типом посредников и их характеристикой. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Тип посредника

1) Агент

Характеристика

- А) Посредник, приобретающий товар по договору поставки и становящийся собственником продукции после полной оплаты поставки.
- Б) Посредник при заключении сделок, не являющийся собственником продукции.
- В) Штатный сотрудник или фирма, действующая по поручению производителя.
- Г) Разъездной торговец по образцам.

2) Брокер

3) Дилер

Правильный ответ:

1	2	3
В	Б	А

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

2. Установите соответствие между характеристиками стратегий распределения и их видами. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

Характеристика

1) Производитель осуществляет сбыт через доступные виды посредников для большего охвата потребителей.

Вид стратегии

- А) Эксклюзивное распределение
- Б) Выборочное (селективное) распределение
- В) Интенсивное распределение

2) Производитель осуществляет сбыт, выбирая из всех посредников тех, которые отвечают его требованиям и ожиданиям.

Правильный ответ:

1	2
---	---

B	Б
---	---

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

3. Установите соответствие между организационной формой каналов распределения и ее определением. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1) Канал состоит из независимых друг от друга производителей и посредников.

А) Вертикальная маркетинговая система распределения

Б) Традиционное маркетинговое

Определение

- А) Вертикальная маркетинговая система распределения
- Б) Традиционное маркетинговое распределение
- В) Горизонтальное маркетинговое распределение

2) Система распределения, интегрирующая все звенья канала.

3) Частично интегрированная система, объединяющая для сотрудничества оптовых и розничных торговцев.

4) Система, включающая два или более каналов распределения.

Правильный ответ:

1	2	3
Б	А	В

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

4. Установите соответствие между характеристиками каналов распределения и их определениями. Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1) Количество типов посредников, выполняющих работу по продвижению товара от производителя к потребителю.

А) Уровень канала распределения
Б) Длина канала распределения
В) Широта каналов распределения

Определение

2) Каждый тип посредника, выполняющий функции перемещения товара от производителя к потребителю.

- А) Уровень канала распределения
- Б) Длина канала распределения
- В) Широта каналов распределения

3) Число посредников одного типа на одном уровне канала распределения.

4) Совокупность уровней канала распределения, где один из

участников владеет остальными.

Правильный ответ:

1	2	3
Б	А	В

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

1. Установите правильную последовательность этапов планирования стимулирования сбыта. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) формулирование целей стимулирования и выбор инструментов стимулирования сбыта
- Б) определение ответственных за программу мероприятия
- В) оценка результатов
- Г) разработка плана-графика программы по стимулированию и осуществление и координация программы стимулирования

Правильный ответ: А, Б, Г, В.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

2. Установите правильную последовательность этапов формирования стратегии распределения. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) экономическое обоснование конкретного канала распределения
- Б) создание оптимальной структуры канала
- В) установление вида канала сбыта
- Г) осуществление текущего управления каналами распределения

Правильный ответ: В, А, Б, Г.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

3. Установите правильную последовательность этапов формирования каналов распределения. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) выбор структуры канала
- Б) выявление альтернативных систем распределения, определение целей и задач распределения
- В) решение об управлении каналами распределения
- Г) разработка стратегии коммуникаций в канале распределения.

Правильный ответ: Б, А, Г, В.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

4. Установите правильную последовательность этапов процесса товародвижения. Запишите правильную последовательность букв слева направо:

- А) определение целей товародвижения, разработка системы обработки заказов

- Б) создание складских помещений
 - В) оценка и контроль системы товародвижения
 - Г) выбор метода транспортировки, регулирование запасов.
- Правильный ответ: А, Б, Г, В.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

1. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*
Коэффициент, который показывает, какую часть выручки составляет чистая прибыль компании, называется _____.
Правильный ответ: рентабельность продаж.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)
2. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*
Законное соглашение, в котором предприниматель покупает право открыть бизнес под известным названием и пользоваться готовой технологией другой фирмы. Это определение _____.
Правильный ответ: франчайзинга.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)
3. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*
Совокупность всех посредников и путей, через которые товар или услуга перемещаются от производителя к конечному потребителю. Это определение _____.
Правильный ответ: канала распределения.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)
4. *Напишите пропущенное слово (словосочетание).*
В концепции маркетинга отношений основополагающим принципом взаимодействия с участниками распределения продукции является _____.
Правильный ответ: доверие.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

1. *Дайте ответ на вопрос:*
Как в распределении называется доведение товара, удобного к потреблению (фрагментирование, упаковка, сортировка и т.д.)?
Правильный ответ: полезность состояния.
Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)
2. *Дайте ответ на вопрос:*

Как называется вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием?

Правильный ответ: оптовая торговля.

3. Дайте ответ на вопрос:

Как называется стратегия, которая направлена на конечных потребителей продукции и призвана сформировать у них лояльность к марке производителя?

Правильный вариант: стратегия втягивания.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

4. Дайте ответ на вопрос:

Как называется метод позволяющий присваивать поставщикам двойные индексы А, В, и С по сумме закупок и сумме маржинальной прибыли, что дает возможность оценивать динамику показателей поставщика в любом периоде и своевременно их корректировать в интересах компании?

Правильный вариант: АВС-анализ.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Задания открытого типа с развернутым ответом

1. Решите задачу. Приведите полное решение задачи.

Канал нулевого уровня – затраты, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 150 млн руб., издержки обращения – 100 млн руб., прибыль от реализации товара – 500 млн руб.;

Одноуровневый канал (использование посредника – розничной торговли) – издержки обращения – 60 млн руб., прибыль – 30 млн руб.;

Двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику) – издержки обращения – 40 млн руб., прибыль – 120 млн руб.

Какое решение следует принять по выбору канала распределения согласно критерию эффективности?

Время выполнения – 20 мин.

Решение:

Используя формулу ($O = \Pi / Bk * 100\%$), рассчитаем отдачу от вложенного капитала (среднюю норму прибыли – O) по каждому каналу, %:

$$1. O = 500 / (150 + 100) * 100\% = 200\%.$$

$$2. O = 30 / 60 * 100\% = 50\%.$$

$$3. O = 120 / 40 * 100\% = 300\%.$$

Ответ: Двухуровневый канал более эффективный, так как отдача отложения капитала (300%) – самая высокая.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

2. Дайте развернутый ответ на вопрос. Запишите ответ, используя точные формулировки.

Сравните определение оптовой и розничной торговли и их функции по отношению к покупателю.

Время выполнения 15 мин.

Ожидаемый результат:

Оптовая торговля – это процесс продажи товаров крупными партиями, который подразумевает перепродажу.

Функции по отношению к покупателям:

1. Предоставление информации о рынке.
2. Разбивка крупных партий товара на более мелкие, удобные розничным торговцам.
3. Формирование товарного ассортимента.
4. Складирование, хранение, упаковка товара.
5. Доставка и экспедирование.
6. Кредитование розничных организаций.
7. Помощь в рекламе и стимулировании сбыта.

Розничная торговля – это продажа товаров конечному потребителю для личного использования.

Функции по отношению к покупателям:

1. Демонстрация товара, предоставление информации, помощь в выборе товара, консультирование по эксплуатации.
2. Разбивка крупных и средних партий товара на единичные экземпляры.
3. Формирование товарного ассортимента.
4. Складирование, хранение, упаковка товара.
5. Доставка крупногабаритных товаров.
6. Кредитование (продажа в кредит).
7. Создание комфортных условий для осуществления покупки и оказание дополнительных услуг.

Критерии оценивания:

1. Дано определение оптовой и розничной торговли.
2. Перечислены не менее четырех функций для оптовой и розничной торговли.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

3. Дайте развернутый ответ на вопрос. Запишите ответ, используя точные формулировки.

Назовите стадии появления проблем управления каналом и элементы конфликта в маркетинговом канале, которые вызваны разницей сфер.

Время выполнения 15 мин.

Ожидаемый результат:

Проблемы управления каналом могут появляться на двух стадиях взаимоотношений участников:

1. В начале отношений (предыдущий период).
2. В любой момент в течение сотрудничества (следующий период).

Конфликт в маркетинговом канале может быть вызван разницей сфер деятельности, определяется следующими элементами:

1. Группой потребителей – агентами, дилерами, брокерами и т.д.;

2. Охватом территории – не совпадает доля территории одного посредника с другим;
3. Функциями или обязанностями – какая роль каждого из участников в выполнении задач по обслуживанию системы распределения;
4. Маркетинговой технологии – метод продажу наиболее эффективен.

Критерии оценивания:

1. Перечислены две стадии появления проблем управления каналом.
3. Перечислены не менее двух элементов конфликта в маркетинговом канале, которые вызваны разницей сфер.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

4. *Дайте развернутый ответ на вопрос. Запишите ответ, используя точные формулировки.*

Назовите типы каналов сбыта по количеству посредников и перечислите их разновидности.

Время выполнения 15 мин.

Ожидаемый результат:

Типы каналов сбыта по количеству посредников:

1. Прямые каналы сбыта – характеризуются отсутствием независимых посредников. То есть производитель самостоятельно и напрямую реализует продукцию покупателям.
2. Косвенные (непрямые) каналы сбыта – в процессе дистрибуции принимает участие один или несколько посредников.

Виды прямых каналов сбыта:

1. Через собственные (фирменные) магазины.
2. Торговля в разнос.
3. Продажа товаров через Интернет.

Виды косвенных каналов сбыта в зависимости от участия посредников:

1. Продажа товара через дистрибуторов.
2. Реализация продукции через дилерскую сеть.
3. Франчайзинговая деятельность.
4. Мерчандайзинг.

Критерии оценивания:

1. Названы типы каналов сбыта по количеству посредников.
2. Перечислены не менее двух разновидностей прямого и косвенного каналов сбыта.

Компетенции (индикаторы): ПК-5 (ПК-5.1)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Маркетинговая политика распределения» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению 38.03.02 Менеджмент.

Председатель учебно-методической комиссии
института управления и государственной службы



Студеникина В.П.

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)