

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утвержден решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 7 от 20 февраля 2024 г.*

КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМУ КУРСУ

**ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ»**

**Специальность 38.02.03 Операционная деятельность в
логистике**

Квалификация подготовки – операционный логист

Форма обучения - очная

УРОВЕНЬ ОБРАЗОВАНИЯ – СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ

Махачкала – 2024

ББК 65.291

УДК 164

Составитель – Кунниева Зухраула Абакаргаджиевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ, Борисова Людмила Александровна кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ.

Внутренний рецензент: Магомедов Магомед Шегаудинович, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» Дагестанского государственного университета народного хозяйства.

Внешний рецензент: Сулейманова Наида Абдурахмановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Национальная и региональная экономика» ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Представитель работодателя – Алжанбеков Магомед Алжанбекович, генеральный директор ООО «Амазон карго»

Фонд оценочных средств по дисциплине «Основы планирования логистических процессов» разработан в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.04.2022 № 257, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 24 августа 2022 г. № 762 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования».

Фонд оценочных средств по междисциплинарному курсу «Основы планирования логистических процессов» размещена на официальном сайте

Кунниева З.А. Борисова Л.А. Фонд оценочных средств по междисциплинарному курсу «Основы планирования логистических процессов» для специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике. – Махачкала: ДГУНХ, 2024г. – 78с.

Рекомендован к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 19 февраля 2024г.

Рекомендован к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике, к.э.н., доцентом Минатуллаевым А.А.

Одобрено на заседании кафедры «Менеджмент» 15 февраля 2024г., протокол №7.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение фонда оценочных средств.....	4
I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
1.1. Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2. Компонентный состав компетенций.....	5
II. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ.....	6
2.1. Структура фонда оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.....	6
2.2. Критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования по видам оценочных средств.....	8
2.3. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине при дифференцированном зачете	22
III. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	24
3.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля успеваемости обучающихся.....	24
3.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации обучающихся.....	75
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	77

Назначение фонда оценочных средств

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) разрабатывается для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения междисциплинарному курсу), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по междисциплинарному курсу) обучающихся по междисциплинарному курсу «Основы планирования логистических процессов» в целях определения соответствия их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

ФОС по междисциплинарному курсу «Основы планирования логистических процессов» включает в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ППССЗ; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, практического опыта, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ППССЗ; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, практического опыта, характеризующих этапы формирования компетенций.

Фонд оценочных средств сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности добиться успеха.

Основными параметрами и свойствами фонда оценочных средств являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретного междисциплинарного курса);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих междисциплинарного курса);

- объем (количественный состав оценочных средств, входящих в ФОС);
- качество оценочных средств и ФОС в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

I. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1 Перечень формируемых компетенций

2

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-4.1	Планировать работу элементов логистической системы

1.2 Компонентный состав компетенций

<i>Код и формулировка компетенции</i>	<i>Компонентный состав компетенции</i>	
	<i>Знать</i>	<i>Уметь</i>
ПК-4.1 Планировать работу элементов логистической системы.	З1- содержание и классификация логистических издержек в производстве и распределении; способы, методы и виды анализа логистических издержек в производстве и распределении; З2- методы планирования элементов логистических систем; значение и особенности разработки стратегических и тактических планов в логистической системе; взаимосвязь основных элементов логистической системы; методы планирования потребностей в ресурсах; З3- значение, формы и методы контроля логистических процессов и операций; методика анализа выполнения стратегического и	У1 -определять потребность логистической системы в ресурсах; планировать деятельность элементов логистической системы; У2 -составлять схемы взаимодействия элементов логистической системы; У3 -производить расчёты основных показателей эффективности функционирования логистической системы и её отдельных элементов;

	оперативного логистических планов.	<p>У4 -анализировать показатели работы логистической системы и участвовать в разработке мероприятий по повышению её эффективности;</p> <p>У5 -осуществлять контрольные мероприятия на различных стадиях логистического процесса;</p> <p>У6- интерпретировать результаты контрольных мероприятий.</p>
--	------------------------------------	---

II. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

2.1 Структура фонда оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

<i>№ п/п</i>	<i>Контролируемые темы дисциплины</i>	<i>Код контролируемой компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения, характеризующие этапы формирования компетенции</i>	<i>Наименование оценочного средства</i>	
				<i>Текущий контроль успеваемости</i>	<i>Промежуточная аттестация</i>
1	Логистические процессы: понятие и значение	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:31,32 Уметь:У1, У2,У3	– проведение опроса; – тестирование; – решение ситуационных задач;	зачет

				– проведение тренинга.	
2	Основные принципы организации логистических процессов	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:31,32 Уметь:У1, У2,У3	– проведение опроса; – тестирование; – проведение тренинга; – проведение деловой игры.	зачет
3	Основы планирования и организации логистических процессов в организациях	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:31,32 Уметь:У1, У2,У3	– проведение опроса; – тестирование; – решение ситуационных задач; – решение кейса.	зачет
4	Особенности моделирования логистических систем	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:33 Уметь:У4, У5,У6	– проведение опроса; – тестирование; – решение ситуационных задач; – проведение деловой игры.	зачет
5	Организация логистического управления	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:33 Уметь:У4, У5,У6	– проведение опроса; – тестирование; – решение	зачет

				ситуационных задач; – решение кейса.	
6	Автоматизация логистических процессов	ПК-4.1	ПК-4.1: Знать:ЗЗ Уметь:У4, У5,У6	– проведение опроса; – тестирование; – решение ситуационных задач; – решение кейса; – проведение деловой игры.	зачет

II. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

2.2. Критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования по видам оценочных средств

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся.

Итоговая оценка сформированности компетенции(й) обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции(й) по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции(й) в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

✓ вторая составляющая – оценка сформированности компетенции(й) обучающихся на дифференцированном зачете (максимум – 20 баллов).

<i>4 – балльная шкала</i>	<i>«отлично»</i>	<i>«хорошо»</i>	<i>«удовлетворительно»</i>	<i>«неудовлетворительно»</i>
100- балльная шкала	85 и ≥	70 – 84	51 – 69	0 – 50

ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Характеристика оценочного средства</i>	<i>Представление оценочного средства в ФОСе</i>
УСТНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА			
1	Устный опрос	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы для обсуждения по темам дисциплины
ПИСЬМЕННЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА			
1.	Реферат	Продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
2.	Тест	Система стандартизированных	Фонд тестовых

		заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	заданий
3.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме(ам).	Комплект контрольных заданий по вариантам
4.	Деловая игра	Совместная деятельность группы обучающихся под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации.	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
5.	Ситуационная задача	Одна из разновидностей метода анализа конкретных ситуаций – ситуационная задача – заключается в том, что обучаемому предлагаются текст с подробным описанием сложившейся ситуации и задача, требующая решения.	Задания для решения ситуационных задач
6.	Тренинг	Интенсивная форма обучения, где в короткие сроки происходит передача полезных практических навыков от преподавателя к аудитории.	Задания для выполнения тренинга
7.	Кейс	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	Задания для решения кейса

А) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ ОТВЕТОВ НА УСТНЫЕ ВОПРОСЫ

<i>№ п/ п</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценок</i>	
		<i>Количество баллов</i>	<i>Оценка</i>
1.	1) обучающийся полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.	10	Отлично (высокий уровень сформированности и компетенции)
2.	полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно, но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет	8	Хорошо (достаточный уровень сформированности и компетенции)
3.	обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и	5	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности и компетенции)

	доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки		
4.	обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности и компетенции)

Б) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТИРОВАНИЯ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1.	90-100 % правильных ответов	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	80-89% правильных ответов	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	70-79% правильных ответов	5-6	
4.	60-69% правильных ответов	3-4	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
5.	50-59% правильных ответов	1-2	

6.	менее 50% правильных ответов	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)
----	------------------------------	---	---

В) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕФЕРАТОВ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2	Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3	Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при	4-6	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)

	ответе на дополнительные вопросы.		
4	Тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.	1-3	
5	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

Г) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1	Обучающийся ясно представляет себе роль участника игры, предлагает альтернативные варианты решений, включается в процесс моделирования деятельности, взаимодействует с широким кругом участников.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2	Обучающийся ясно видит свою роль в игре, но не расширяет зону деятельности, избегает конфликтов и эмоционального напряжения, замыкается на узком направлении в различных видах деятельности.	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3	Обучающийся не участвует в коллективной выработке решений участниками игры.	4-6	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4	Обучающийся делает ошибки в принятии решений, ведет себя недостаточно этично по отношению к другим участникам деловой игры.	1-3	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)

5	Обучающийся не желает участвовать в деловой игре, не умеет вступать в коммуникацию, ведет себя неэтично по отношению к другим участникам игры.	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)
---	--	---	---

Д) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1.	Исключительные знания, абсолютное понимание сути вопросов, безукоризненное знание основных понятий и положений, логически и лексически грамотно изложенные, содержательные, аргументированные и исчерпывающие ответы.	28-30	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	Глубокие знания материала, отличное понимание сути вопросов, твердое знание основных понятий и положений по вопросам, структурированные, последовательные, полные, правильные ответы.	25-27	
3.	Глубокие знания материала, правильное понимание сути вопросов, знание основных понятий и положений по вопросам, содержательные, полные и конкретные ответы на вопросы. Наличие несущественных или технических ошибок.	22-24	
4.	Твердые, достаточно полные знания, хорошее понимание сути вопросов, правильные ответы на вопросы, минимальное количество неточностей, небрежное оформление.	19-21	
5.	Твердые, но недостаточно полные знания,	16-17	

	по сути верное понимание вопросов, в целом правильные ответы на вопросы, наличие неточностей, небрежное оформление.		(достаточный уровень сформированности компетенции)
6.	Общие знания, недостаточное понимание сути вопросов, наличие большого числа неточностей, небрежное оформление.	13-15	
7.	Относительные знания, наличие ошибок, небрежное оформление.	10-12	Удовлетворительно
8.	Поверхностные знания, наличие грубых ошибок, отсутствие логики изложения материала.	7-9	(приемлемый уровень сформированности компетенции)
9.	Непонимание сути, большое количество грубых ошибок, отсутствие логики изложения материала.	4-6	Неудовлетворительно
10.	Не дан ответ на поставленные вопросы	1-3	(недостаточный уровень сформированности компетенции)
11.	Отсутствие ответа, дан ответ на другие вопросы, списывание в ходе выполнения работы, наличие на рабочем месте технических средств, в том числе телефона.	0	

Е) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ

№ п/п	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
1	Задание выполнено в соответствии с требованиями оформления документов.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2	Задание выполнено с незначительными ошибками (несоблюдение параметров страницы, наличие негрубых стилистических ошибок и т.д.)	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)

			ти компетенции)
3	В задании допущены грубые ошибки (дублирование, отсутствие элементов реквизитов).	1-6	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4	Задание не выполнено.	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

Ж) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРЕНИНГА

<i>№ n/n</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценок</i>	
		<i>Количество баллов</i>	<i>Оценка</i>
1.	Усвоение информации в полном объеме, сформированы представления, понимание задаваемых преподавателем вопросов, использовано структурированное обсуждение, выстраивание обучающимся причинно-следственных и иных логических связей в тренинге, взаимодействует с широким кругом участников. Воодушевленность, уверенность обучающихся в своей способности применить полученные знания, умения, обсуждение того, как они будут применяться в будущем в их профессиональной деятельности.	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	Обучающийся имеет четкое представление о своей позиции как участника тренинга, но отстраняется от группового взаимодействия, отдавая предпочтение индивидуальному подходу выполнения заданий тренинга.	7-8	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)

3.	Пассивное участие обучающихся в обсуждении, боязнь высказывания своей точки зрения, либо обсуждаемые вопросы неактуальны для них, не связаны с их личными целями, смыслами и интересами. Постоянно отвлекаются в ходе дискуссии или выполнения тренинга на другие темы и разговоры между собой. Необходима периодическая мотивация со стороны преподавателя.	4-6	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4.	Низкий уровень вовлеченности обучающихся в обсуждение.	1-3	
5.	Обучающийся не желает участвовать в тренинге, не умеет вступать в коммуникацию, ведет себя неэтично по отношению к другим участникам тренинга.	0	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

3) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕШЕНИЯ КЕЙСА

№ n/n	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Количество баллов	Оценка
	Кейс выполнен полностью, в рамках регламента, установленного на публичную презентацию, обучающийся(еся) приводит (подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему(ы) и причины ее (их) возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные	9-10	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)

	вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного отчета-презентации по выполнению кейса сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений.		
2.	Кейс выполнен полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, обучающийся(еся) не приводит (не подготовили) полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены.	7-8	
3.	При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением, подготовленная устная презентация выполненного кейса не очень структурирована. При письменном отчете-презентации по выполнению кейса сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений.	5-6	Хорошо (достаточный уровень сформированнос ти компетенции)
4.	Кейс выполнен более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление	3-4	Удовлетворител ьно

	<p>регламента, обучающийся(еся) расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения, Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. Подготовленная презентация выполненного кейса не структурирована. В случае письменной презентации по выполнению кейса не сделан детальный анализ кейса, далеко не все факты учтены, для решения выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения.</p>		(приемлемый уровень сформированности компетенции)
5.	<p>Кейс выполнен менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано.</p>	2-3	<p>Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)</p>
6.	<p>Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе. Отсутствует окончательный ответ (если он предусмотрен в кейсе). Правильный ответ угадан, а выстроенное под него решение безосновательно.</p>	1	
7.	<p>Кейс не выполнен или выполнен неверно.</p>	0	

**И) КРИТЕРИИ И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ НА
ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОМ ЗАЧЕТЕ**

<i>№ п/п</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Шкала оценок</i>	
		<i>Количество о баллов</i>	<i>Оценка</i>
1.	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где обучающийся продемонстрировал знание дисциплины в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.	17-20	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)
2.	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.	13-16	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать	8-12	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)

	аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.		
4.	Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.	0-8	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

2.3. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине при дифференцированном зачете

№ n/n	Критерии оценивания	Шкала оценок	
		Сумма баллов по дисциплине / междисциплинарному курсу	Оценка
1.	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно	85 и выше	Отлично (высокий уровень сформированности компетенции)

	справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач по формированию компетенций.		
2.	Обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, а также имеет достаточно полное представление о значимости знаний по дисциплине.	75 - 84	Хорошо (достаточный уровень сформированности компетенции)
3.	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.	51 – 69	Удовлетворительно (приемлемый уровень сформированности компетенции)
4.	Обучающийся не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы, не может продолжить обучение без дополнительных занятий по данной дисциплине.	менее 51	Неудовлетворительно (недостаточный уровень сформированности компетенции)

III. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля успеваемости обучающихся

Тема 1. Логистические процессы: понятие и значение

Задание 1. Устный опрос. Вопросы для обсуждения.

1. Дайте определение понятию «логистический процесс» на основе действующего российского законодательства.
2. Предпосылки развития логистического процесса.
3. Этапы развития логистического процесса.
4. Логистические процессы: понятие и значение

Обоснуйте их содержательный аспект.

Задание 2. Тест 1

1. Какой метод используется чаще всего при построении «дерева целей»:

- графовый:
- табличный:
- экономико-математический.

2. Основное содержание сбытовой деятельности:

- процесс продвижения готовой продукции на рынок:
- организация товарного обмена с целью извлечения прибыли:
- выбор рациональных каналов распределения товародвижения.

3. Уровни решения в области распределения товаров, которые охватывает сфера влияния экономических компромиссов:

- тактический:

- стратегический;
- производственный;
- организационный;
- долгосрочный;
- оперативный.

4. Отличительное свойство логистической системы:

- наличие прочных связей между элементами;
- взаимодействие с внешней средой;
- наличие потоковых процессов;
- размер системы.

5. Производственная логистика рассматривает процесс движения материальных потоков:

- в сфере материального производства;
- в сфере нематериального производства;

6. Что представляет собой материалопроводящая цепь:

- движение грузового автомобиля от поставщика до предприятия;
- движение готовой продукции до потребителя;
- движение конвейерной линии;
- путь, который проходит материальный поток при его движении от поставщика сырья до потребителя готовой продукции.

7. Какими способами можно получить информацию о критических точках логистической системы в ходе стратегического планирования:

- сканированием и мониторингом среды;
- прогнозированием и сканированием;
- сканированием, мониторингом и прогнозированием;
- только мониторингом.

8. На чем базируется стратегическое планирование:

- на текущем планировании;
- на долгосрочном планировании;
- на краткосрочном планировании.

9. Как изменяются затраты на обслуживание при уменьшении уровня логистического обслуживания:

- увеличиваются;
- уменьшаются;
- практически не изменяются.

10. В чем заключается цель логистического подхода:

- управление материальными и финансовыми потоками;
- управление складскими операциями;
- сквозное управление материальными потоками.

Задание 3. Решение кейсов

Кейс 1. Роль и место логистики в среде бизнеса

Президент американской компании «Маклин Инк» выдвинул идею того, что логистические операции, организуемые и осуществляемые Департаментом логистики, должны быть включены в список приоритетных и носящих стратегический характер для развития компании. Доклад о стратегических целях компании в области логистики был поручен начальнику Департамента. Одновременно, сам президент выдвинул следующие приоритетные направления деятельности компании: усилить роль маркетинга и укрепить конкурентные преимущества фирмы усилить специализацию направлений деятельности при сохранении общего корпоративного стиля работы. Департамент стратегического планирования также выдвинул свои предложения по совершенствованию работы компании.

В частности, им было предложено следующее: установить финансовую независимость для всех 17 подразделений компании; провести децентрализацию маркетинговых операций между подразделениями; создать должность вице-президента по логистике.

Компания «Маклин» производит высокотехнологическое оборудование от полупроводников до силовых установок. Оборудование производится серийно и по специальным заказам. Компания обладает 20 заводами по всему земному шару и использует 40 собственных и арендованных складов. Начальник Департамента логистики должен выступить с докладом и объяснить связь между своим отделом и другими подразделениями: маркетинга, производственным, финансовым. Он должен объяснить, каким образом логистика вносит свой вклад в добавленную стоимость продукта, создаваемой компанией. Задание. Представьте проект основных тезисов доклада начальника Департамента логистики.

Кейс 2. Материальные потоки в логистике.

Вице-президент по логистике компании «Но-Телл Компьютер партс», крупнейшего производителя частей для микрокомпьютеров, делал презентацию в Нью-Йорке для группы потенциальных инвесторов. Его попросили описать свою компанию в целом, а также роль департамента логистики в реализации конкурентных преимуществ компании на рынке. Производя части микрокомпьютеров, отметил вице-президент, компания действует в рамках растущего сегмента рынка производства компьютеров. Потребителями продукции компании являются компании, производящие компьютеры. Основанная в 1986 году, компания в настоящее время имеет 25 тыс. служащих и ежегодно реализует продукцию на сумму 5 млрд. долларов. «Но-Телл» продает микропроцессоры, контроллеры, память и платы. Цель компании: стать лучше и дешевле, чем конкуренты. Компания осуществляет закупки полуфабрикатов и продажу своей продукции по всему земному шару. Чтобы выделиться среди

конкуренентов, компания собирается осуществлять 6 поставки по принципу срочного исполнения любого заказа, дешевой и сохранной доставки товаров клиентуре. Вице-президент подчеркнул, что компания собирается перейти на метод доставки, организуемый по установленным логистическим системам. Подобное сообщение вызвало большой интерес у потенциальных инвесторов.

Вопросы;

1. Представьте себя на месте вице-президента и объясните работу логистической системы, которую организовала компания на основании отношений партнерства с компаниями-посредниками.

2. Какие отношения по цепочке поставки предприятия?

Кейс 2. Компания «Р. Инвестмент Групп».

Компания «Р. Инвестмент Групп» работает в России с 1990г. Это большая группа компаний, в которую входит 23 фирмы. Основной вид деятельности – ведение ресторанного бизнеса. Одним из крупных участников группы является ООО «Стикс», владеющее 14 ресторанами быстрого питания в Москве и одним рестораном в Минске. Для обеспечения функционирования сети своих ресторанов компания «Стикс» пользуется услугами двух предприятий – провайдеров логистики: ЗАО «Борг» и ООО «Панта».

Компания «Борг» осуществляет доставку в рестораны «Стикс» импортных продуктов питания, закупаемых ее представительствами за рубежом, в частности в Германии, Франции, Австрии, Испании и других странах. Действует компания так: заказы от всех ресторанов, магазинов, кулинарий собираются в московском офисе, обрабатываются и передаются в соответствующие зарубежные представительства, которые осуществляют необходимые закупки продуктов и материалов. Затем автотранспорт компании «Борг» доставляет их в Москву.

Базис поставки, применяемый при автоперевозках продуктов питания и материалов в Москву, – «DDU склад компании «Борг».

В дальнейшем поставки осуществляются со складов всем потребителям. В частности, в рестораны «Стикс» продукты доставляются собственным автотранспортом компании «Борг» по согласованному сторонами графику и по маршрутам, разработанным компанией. По Москве доставка в рестораны «Стикс» ежедневно осуществляется пятью автомобилями одна машина всегда остается в запасе для срочного использования в случае поломки основного транспорта. Продукты питания российского происхождения в сеть ресторанов «Стикс» поставляет ООО «Панта», которое помимо логистической деятельности обрабатывает некоторые продукты соление, маринование, очистка. «Панта» доставляет продукты питания от поставщиков на свои склады, осуществляет их обработку, хранение и последующую доставку в рестораны «Стикс».

Продукты питания в рестораны «Стикс» доставляются пятью автомобилями компании «Панта» по согласованному графику и по маршрутам, установленным компанией. Система поставки продуктов питания в сеть ресторанов «Стикс» в целом работает слаженно, однако можно констатировать, что ежедневно по одним и тем же маршрутам имея в виду конечную точку маршрутов курсирует 10 автомобилей, работа которых не координируется. Вовторых, при сбое в доставке продуктов в ресторанный сеть все рестораны 7 «Стикс» могут остаться без необходимых продуктов, поэтому вынуждены будут в пожарном порядке производить закупку продуктов «на стороне».

В-третьих, все продукты питания сначала поступают на центральный склад фирмы «Борг» в Москве, а затем развозятся по Москве и в Минск, хотя, доставляя продукты питания из стран Западной Европы, автомобили проходят через Белоруссию.

Вопросы;

1. Дайте свои предложения по совершенствованию логистического обслуживания ресторанной сети «Стикс».

Задание 4. Темы эссе

1. Логистика и менеджмент взаимодействуют на уровне предприятия.

2. Цель взаимодействия – построение эффективной организационной структуры для беспрепятственного прохождения потоков через подразделения предприятия.

3. Практическое достижение в области логистики связано с точным определением функций каждого работника, связанных с обработкой информации о заказах и определением оптимальных показателей логистической системы.

4. Кадровое обеспечение подразделений, связанных с физическими процессами на предприятиях, следует отнести к приоритетным, так как одним из важных условий проникновения логистической идеи во все сферы бизнеса компании является наличие высококвалифицированных специалистов по логистике.

Человек является главным решающим элементом в логистической системе компании. Необходимо обеспечивать условия для постоянного повышения уровня профессиональной квалификации сотрудника, так как квалификация работников прямо влияет на степень его мотивации и отношение к работе.

Тема 2. Основные принципы организации логистических процессов

Задание 1. Вопросы для обсуждения

1. Логистические системы и принципы их построения. Логистические процессы на предприятии.

2. Основные принципы организации логистических процессов.

3. Принцип системного подхода.

4. Принцип логистической координации и интеграции.

Задание 2. Тест 1

1. Основная задача управления Логистики заключается в:

- а) Транспортном обслуживании;
- б) Управлении запасами;
- в) Разработке задач и стратегий в области управления материалами и распределения;
- г) Все ответы верны.

2. Применение логистики в экономике обусловлено:

- а) Достижениями научно-технического прогресса;
- б) Использования современного оборудования;
- в) Квалифицированным аппаратом управления;
- г) Все ответы верны.

3. Что сдерживало развитие логистики?

- а) Монополизация рынков;
- б) Недостаточность инфраструктуры;
- в) Несовершенство таможенного законодательства;
- г) Предпринимательская деятельность.

4. Исходя из правила Логистики, продукт должен быть:

- а) В необходимом количестве;
- б) В экономичной упаковке;
- в) Доставлен с любыми затратами;
- г) Необходимого качества;
- д) Сертифицирован.

5. В чем принципиальное отличие ЛУМП от традиционного:

- а) выделение единой функции управления разрозненными материалопотоками;

- б) максимальная возможность серийности изделия;
- в) максимально возможных простоев оборудования;
- г) максимально больших объемов запасов.

6. Какой основной критерий в выборе транспорта:

- а) производительность;
- б) коэффициент использования пробега;
- в) использования грузоподъемности;
- г) Все ответы верны.

7. Под логистикой обычно понимают:

- а) Логически обоснованные действия высших звеньев руководства по управлению производством;
- б) Управление материальными, информационными и финансовыми потоками;
- в) Логически упорядоченные функции, составляющие алгоритм управления, материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками;
- г) Искусство управлять перевозками грузов.

8. Что явилось предпосылками развития логистики?:

- а) Резкое снижение общих затрат в физическом распределении;
- б) Развитие конкуренции;
- в) Энергетический кризис 70-х годов 20-го века;
- г) Процессы глобализации;
- д) Компьютеризация управления.

9. Перечислите главные критерии логистики:

- а) Поток;
- б) Запас;
- в) Заказ;
- г) Ресурс.

10.Производственная логистика означает управление материальными потоками:

- а) Между поставщиком ресурсов, производственным предприятием и потребителем;
- б) Внутри предприятия по стадиям производственного процесса, размещенного во взаимосвязанных цехах предприятия;
- в) По внешней среде производственного предприятия;
- г) По внутренней среде производственного предприятия.

Задание 3. Решение кейса

Кейс №1. Управление материальным потоком на заводе

Управление материальным потоком на заводе. В конце рабочего дня Роджер Грей Roger Gray, менеджер по закупкам компании Anderson Plastics, наблюдал, как его босс сердито выходил из помещения. Уже во второй раз за неделю Роджера обвинили в том, что на предприятии не хватает сырья, и поэтому сейчас его сильно заботило решение проблем, периодически возникающих с управлением материальным потоком на калифорнийском заводе. Anderson Plastics Inc. – крупный мультинациональный поставщик пластиковых компаундов сырья для ряда разных пластмассовых материалов: пропиленов, полиэтиленов, стиролов и нейлонов.

Эти компаунды применяются для производства разных продуктов, в частности автомобильных бамперов, приборных панелей, шлемов, упаковочных материалов и пластиковых чемоданов. Последние десять лет компания реализует стратегию роста, в основном прибегая к поглощениям.

В настоящее время Anderson Plastics управляет тринадцатью производственными предприятиями в Северной и Латинской Америке, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, имея общий объем продаж порядка 1 млрд. долл. На

предприятиях компании по всему миру трудятся около 2200 человек. Калифорнийское производственное предприятие имеет производственную площадь в 110000 кв. футов и участок размером 14 акров, на который подведена железнодорожная ветка. Всего на предприятии работают 74 человека.

За последнее десятилетие Anderson Plastics и ее заказчики перешли на систему «точно в срок» just-in-time, что требует от Anderson тесного взаимодействия с заказчиками при составлении графиков поставок сырья. Из-за этого стала наблюдаться тенденция постепенного сокращения запасов в цепях поставок. Однако это одновременно повышает риск дефицита, из-за чего у заказчиков Anderson Plastics могут быть дорогостоящие простои.

Примерно два года назад закупки в Anderson Plastics осуществлялись децентрализованно, т.е. каждое подразделение самостоятельно отвечало за заказ необходимого ей сырья. Из-за проблем, связанных с управлением материальным потоком, в частности избыточных запасов некоторых продуктов при частом дефиците других, руководство предприятия решило пойти на преобразования. Поэтому Роджер Грей, супервизор производства, проработавший на предприятии 16 лет, получил новую должность: ему поручили заниматься вновь созданной централизованной службой закупок для всего предприятия. Система управления материальным потоком в Anderson Plastics на тот момент не была должным образом интегрирована с другими частями Anderson Plastics и ее поставщиками. Роджер выяснил, что система управления материальным потоком ненадежна, из-за чего часто возникают дефициты.

Хотя в нормальном режиме она позволяла обрабатывать регулярные поставки, но с неожиданными требованиями не справлялась. Кроме того, фактически применялась параллельная система «ручной записи», которая требовала, чтобы Грей от двух до трех часов в день заполнял различные формы. В течение

первого года Грей разработал серию прикладных программ на основе электронных таблиц, помогающих ему в автоматизированном режиме решать повторяющиеся задачи и проверять их на наличие ошибок.

По мере расширения предприятия, число продуктов, которые должен был отслеживать Роджер, возросло с 250 до 550. Даже с его новыми прикладными программами Роджеру становилось труднее точно управлять запасами. Из-за дефицитов Роджера несколько раз серьезно критиковали. Однако он считал, что чаще всего это происходило не по его вине. Обычно система управления материальным потоком на два дня отставала от реального времени и поэтому не отражала текущих уровней запасов. В другие периоды возникали транспортные проблемы. Ненадежность демонстрировала железнодорожная система США, из-за чего грузы нередко доставлялись с задержками.

У предприятия были только 10 бункеров для хранения сырья и использованные железнодорожные вагоны: их применяли как временные склады, заполняя по мере необходимости. Роджер чувствовал, что уровни запасов были высоки, однако за излишние запасы его никогда не критиковали. Оба случая дефицита на этой неделе были типичными. Первый произошел из-за того, что производители не сообщили Роджеру о том, что основной заказчик неожиданно заказал обычную партию на неделю раньше. К тому же они не учли в своей ведомости объемы сырья, которое они забрали из запасов. Поэтому учетные документы Роджера на данный момент показывали достаточный объем запасов. Сегодняшний инцидент был связан с грузом, доставляемым по железной дороге из Техаса, который должен был прибыть четыре дня назад, но каким-то таинственным образом задерживался. Поставщик отправил его вовремя, и поэтому никакой вины за эту задержку не нес.

Вопросы:

1. Предложите возможные варианты решения проблем по управлению материальным потоком на калифорнийском заводе.

Задание 4. Темы эссе

1. Экономический анализ логистических процессов.
2. Учет издержек в логистике.
3. Зарубежный опыт применения логистики.
4. Отечественный опыт применения логистики.
5. Основные тенденции развития логистики.

Тема 3. Основы планирования и организации логистических процессов в организациях

Задание 1. Устный опрос. Вопросы для обсуждения

1. Логистические процессы и управление.
2. Основы планирования логистических процессов в организациях.
3. Определение стандартов услуг в разрезе отдельных сегментов рынка. Оценка оказываемых услуг, установление взаимосвязи с уровнем сервиса и стоимостью оказываемых услуг, определение уровня сервиса, необходимого для обеспечения конкурентоспособности компании.
4. Установление обратной связи с покупателями для обеспечения соответствия услуг потребностям покупателей.

Задание 2. Тест № 1

1. В чем заключается цель логистического подхода:

- а) управление материальными и финансовыми потоками;
- б) управление складскими операциями;
- в) сквозное управление материальными потоками;

г) все ответы верны?

2. Что поступает из логистической системы во внешнюю среду:

а) материальные ресурсы, необходимые для производства продукции;

б) финансовые средства потребителей продукции;

в) готовая продукция предприятия;

г) все ответы верны?

3. Понятие логистической цепи:

а) организованная совокупность логистических операций, обеспечивающая достижение общих целей;

б) линейно упорядоченное множество физических или юридических лиц, осуществляющих логистические операции;

в) логистическая форма организации межфирменного взаимодействия.

4. Основное преимущество транзитной формы снабжения:

а) сокращение времени пребывания материального ресурса в сфере обращения;

б) завоз материалов в нужном количестве;

в) возможность планомерного завоза материалов в строгом соответствии с их запуском в производство.

5. Какова зависимость между издержками выполнения заказа и размером поставляемой партии материальных ресурсов:

а) прямая;

б) обратная;

в) нет явной зависимости?

6. В чем состоит принцип функционирования «тянущих» внутрипроизводственных логистических систем:

а) материальные ресурсы подаются на последующий участок по его заявке;

б) материальные ресурсы подаются на последующий участок сразу после изготовления предыдущим участком;

в) материальные ресурсы начинают изготавливаться на предыдущем участке только после заявки на их количество от последующего участка?

7. Основное содержание сбытовой деятельности:

- а) процесс продвижения готовой продукции на рынок;
- б) организация товарного обмена с целью извлечения прибыли;
- в) выбор рациональных каналов распределения товародвижения.

8. Как изменяются затраты на обслуживание при уменьшении уровня логистического обслуживания:

- а) увеличиваются;
- б) уменьшаются;
- в) практически не изменяются?

9. Принцип альтернативности при планировании развития региональной логистической системы предполагает:

- а) формирование одной траектории развития;
- б) формирование нескольких траекторий развития;
- в) установление критериев и ограничений.

10. Какой метод используется чаще всего при построении «дерева целей»:

- а) графовый;
- б) табличный;
- в) экономико-математический?
- г) все ответы верны?
- д) все ответы не верны

Задание 3. Кейсы

Кейс №1. Информационные потоки в логистике.

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 9 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.

Вопросы:

1. Каким образом компания «Пеннинсула Пойнт» может и должна использовать электронно-вычислительную технику для совершенствования обслуживания клиентуры?

2. Каким образом можно было бы улучшить работу компании с помощью современных средств электроники?

Кейс №2. Компания «Си-Тэк Дистрибьюшн Компани»

В течение десяти лет компания «Си-Тэк Дистрибьюшн Компани» имеет 11% долю по оптовым поставкам разного рода продуктов в магазины и универмаги района городов Сиэтл и Такома на Северо-западе США. Компания конкурентоспособна и открыта для внедрения самых прогрессивных технологий. В компании есть должность вице-президента по логистике, который отвечает за все операции, касающиеся получения продуктов от поставщиков, их хранения и развоза по магазинам.

Помимо отдела по логистике в его подчинении находится также компьютерный центр компании. «Си-Тэк» принимает все продукты от поставщиков на двух своих оптовых складах, осуществляет их хранение, а затем отправляет по заказам в розничную сеть магазинов. Компания имеет собственный небольшой парк грузовиков – 12 единиц. В вопросах поставки продуктов в розничную сеть используются как эти 12 грузовиков, так и транспорт специализированных автомобильных предприятий.

Как правило, поставки продуктов в магазины осуществляются по телефону, а затем устная договоренность подтверждается письменно. 10 Закупками продуктов у поставщиков занимается другой вице-президент (вице-президент по закупкам), который в своей работе опирается на команду из 8 опытных

закупщиков – сотрудников соответствующего отдела. Закупщики довольно самостоятельны в своей работе. Они решают: у кого и сколько закупать, по какой цене, пользоваться ли скидками или нет, когда продукты должны быть поставлены на два оптовых склада компании, получать ли от поставщиков кредит и если да, то на каких условиях, и т.д.

Номенклатура закупаемых компанией «СиТэк» продуктов превышает 3000 наименований. Хотя оба вице-президента специально не координируют свою работу, они понимают, что в этом есть потребность, и без подобной координации в будущем не обойтись.

Два других вице-президента компании занимаются вопросами маркетинга и финансов. Активно взаимодействует с вице-президентом по логистике вице-президент по финансам, который «забрасывает» его различной информацией по издержкам и расходам, связанным с логистикой. Но эта информация, по мнению вице-президента, не упорядочена, и на ее основе невозможно делать выводы по вопросам сокращения логистических издержек.

Вопросы:

1. Основываясь на материалах об информационных потоках в логистике, дайте рекомендации вице-президенту компании по логистике по использованию компьютерных технологий.

2. Основываясь на материалах об информационных потоках в логистике, дайте рекомендации вице-президенту компании в вопросах установления координации в работе с отделом закупки товаров и финансовым отделом.

Задание 4. Тематика эссе

1. Разработки логистического проекта.
2. Формирования управленческих решений.

3. Определения конкретных мероприятий и сроков их выполнения для достижения поставленных целей в будущем.

Тема 4. Особенности моделирования логистических систем

Задание 1. Устный опрос. Вопросы для обсуждения

1. Моделирование в логистике.
2. Математическое моделирование.
3. Моделирование логистических систем.
4. Основная терминология моделирования логистических систем.

Задание 2. Решение тестов

1. Что такое логистика?

- а) организация перевозок;
- б) предпринимательская деятельность;
- в) наука и искусство управления материальным потоком;
- г) искусство коммерции.

2. Что является объектом исследования в логистике?

- а) процессы, выполняемые торговлей;
- б) материальные и соответствующие им информационные потоки;
- в) рынки и конъюнктура конкретных товаров и услуг;
- г) экономические отношения, возникающие в процессе товародвижения.

3. Определите задачу микрологистики :

- а) организация доставки грузов на Крайний Север сначала речным, а затем морским транспортом;

- б) обеспечение согласованности в действиях поставщика, покупателя и транспортной организации;
- в) организация грузопереработки в крупном морском порту.

4. Что из представленного оказывает наиболее сильное влияние на развитие логистики?

- а) компьютеризация управления процессами в сферах производства и обращения;
- б) совершенствование производства отдельных видов товаров;
- в) совершенствование налоговой системы;
- г) увеличение численности населения в регионе.

5. Что такое логистическая функция?

- а) множество элементов, находящихся в отношениях связи друг с другом, образующих определенную целостность, единство;
- б) совокупность различных видов деятельности с целью получения необходимого количества груза в нужном месте, в нужное время, с минимальными затратами;
- в) укрупненная группа логистических операций, направленных на реализацию целей логистической системы;
- г) система мероприятий по комплексному изучению рынка.

6. Единица измерения материального потока:

- а) рубль;
- б) кубический метр;
- в) количество тонн, приходящихся на квадратный метр (т/м²);
- г) тонна;
- д) штука;
- е) количество тонн, проходящих через участок в единицу времени (т/год).

7. Что такое материальный поток?

- а) самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства;
- б) упорядоченная на оси времени последовательность логистических операций, направленная на обеспечение потребителя продукцией соответствующего ассортимента и качества в нужном количестве в требуемое время и место;
- в) имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени;
- г) материальная продукция, ожидающая вступления в процесс производственного или личного потребления, или в процесс продажи

8. Что такое логистическая операция?

- а) самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства;
- б) имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени;
- в) материальная продукция, ожидающая вступления в процесс производственного или личного потребления или в процесс продажи.

9. На основе какого признака происходит классификация материальных потоков на внешние, внутренние, входные и выходные?

- а) отношение к логистической системе;
- б) натурально-вещественный состав продвигающегося в потоке груза;
- в) количество груза;
- г) степень совместимости грузов;
- д) консистенция груза.

10. Определите критерий выбора варианта организации товародвижения:

- а) оптимальный уровень обслуживания потребителей;
- б) минимум издержек на закупки;
- в) минимум издержек на содержание запасов;
- г) минимум издержек на транспортирование.

11. Отметьте шестое правило логистики:

- а) цвет нужного цвета
- б) затраты с минимальными затратами
- в) транспорт правильным видом транспорта
- г) тара в нужной таре
- д) вес нужного веса

12. Отметьте высказывание, относящееся к логистике:

- а) рациональное размещение распределительных центров в районе минимизирует сумму складских и транспортных затрат;
- б) удельные издержки на хранение товаров тем ниже, чем быстрее оборачиваются запасы;
- в) торгово-посредническая фирма производит 40-процентную наценку на стоимость товаров;
- г) компания перешла к выпуску только той продукции, на которую имеется заказ.

13. Существенная предпосылка применения логистики в хозяйственной практике:

- а) усиление конкуренции на товарном рынке;
- б) совершенствование производства отдельных видов товаров;
- в) совершенствование налоговой системы;
- г) рост численности населения.

14. Название тянущей системы в логистике:

- а) система организации производства, в которой детали полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую в соответствии с централизованно сформированным графиком производства;
- б) система организации производства, в которой детали и полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую по мере необходимости (жесткий график отсутствует);
- в) система управления запасами в каналах сферы обращения, в которой решение о пополнении запасов на периферийных складах принимается централизованно;
- г) стратегия сбыта, направленная на опережающее (по отношению к спросу) формирование товарных запасов на оптовых и розничных торговых предприятиях.

15. Название толкающей системы в логистике:

- а) система управления запасами в каналах сферы обращения с децентрализованным процессом принятия решений о пополнении запасов;
- б) система организации производства, в которой детали и полуфабрикаты подаются с предыдущей технологической операции на последующую по мере необходимости (жесткий график отсутствует);
- в) стратегия сбыта, направленная на опережающее (по отношению к спросу) формирование товарных запасов в оптовых и розничных торговых предприятиях;

16. Какой принцип логистики предполагает непрерывное отслеживание перемещения и изменения каждого объекта потока, а также оперативная корректировка его движения?

- а) системности;
- б) научности;

в) конструктивности;

г) конкретности.

17. Кем образуется система?

а) три незнакомых человека, проживающих в одном доме города;

б) три друга, проживающих в разных городах;

в) поставщик, транспортное предприятие и покупатель, связанные единым договором;

г) подразделения производственного предприятия.

18. Что относится к прямым функциям службы логистики на предприятии?

а) выбор транспорта;

б) рыночные исследования;

в) организацию складирования и хранения;

г) рекламу

д) определение оптимального размера поставляемой партии товаров

е) +управление запасами

19. С целью снижения чего предприятие создает запасы?

а) потерь от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам;

б) потерь от омертвления в запасах отвлеченных финансовых средств;

в) риска порчи товаров;

г) расходов на оплату труда персонала, занятого хранением товаров.

20. Какие товары принято относить к категории производственный запас ?

а) на складах предприятий оптовой торговли;

б) на складах сырья предприятий промышленности;

в) в пути от поставщика к потребителю;

г) на складах готовой продукции предприятий изготовителей.

21. Расставьте по убыванию виды транспорта по способности доставлять груз непосредственно к складу потребителя:

- а) воздушный
- б) железнодорожный
- в) водный
- г) автомобильный

22. Расставьте по убыванию виды транспорта по способности надежно соблюдать график доставки:

- а) воздушный
- б) автомобильный
- в) водный
- г) железнодорожный

23. Восстановите последовательность этапов выбора перевозчика:

- а): Ранжирование критериев выбора перевозчика
- б) Принятие решения о выборе перевозчика
- в) Вычисление рейтинга перевозчика по каждому критерию
- г) Оценка возможных перевозчиков в разрезе намеченных критериев
- д) Определение критериев выбора перевозчика
- е) Оценка суммарного рейтинга

Задание 3. Кейс – задачи

При решении кейсов нужно обязательно раскрыть следующие задачи:

1. Краткий обзор ситуации. Суть проблемы.
2. Внутренний анализ компании. Выводы.
3. Анализ рынка по Портеру. Выводы.
4. Ответы на вопросы кейса с обоснованием.

Задание 3. Кейсы.

Кейс №1. Компания «Сквайр авто партс»

Вице-президент компании «Сквайр авто партс» ознакомился с докладом начальника отдела логистики, в котором говорилось, что с целью снижения логистических издержек необходимо отказаться от собственного парка автотранспорта и использовать автомобили транспортных компаний для поставок продукции. Анализ цен показал, что это может снизить издержки по логистике. Но вице-президент задумался о том, до какой степени снижение логистических издержек может перевесить вопрос возможного ухудшения качества и сроков доставки товаров в случае перехода на исполнение заказов автомобилями транспортных фирм.

Компания «Сквайр» является производителем и дистрибьютером автозапчастей, включая фильтры, свечи, масленки, амортизаторы, стеклоочистители и др. Компания имеет производственные мощности в городах Кливленд и Омаха, а также склады в Атланте, Далласе и Лос-Анджелесе. Собственный автопарк компании начал формироваться с 1985 г., в настоящий момент он состоит из 25 тягачей и 75 трейлеров прицепов.

Основная задача автопарка состоит в транспортировке готовой продукции на склады компании и оптовым покупателям, а также доставке сырья и полуфабрикатов на заводы фирмы. «Сквайр» весь свой автопарк содержит по договору лизинга с компанией «Рент ЮС Трак Лизинг Ко». В прошлом месяце указанная лизинговая компания предложила «Сквайр» осуществлять доставку ее продукции на основе 11 транспортировки автомобилями фирмы «Рент ЮС», а не на основе лизинга автотранспорта. При этом «Рент ЮС» выкупает обратно у компании «Сквайр» свой автопарк, переданный ранее в лизинг, по остаточной себестоимости автотранспортных средств, то есть почти бесплатно, так как остаток арендной платы по автотранспорту, находящемуся в лизинге у «Сквайр», минимален.

В то же время «Рент ЮС» обязуется в течение 3 лет обеспечивать приоритетное внимание грузам «Сквайр» и осуществлять доставку 45% ее продукции по ценам перевозки ниже рыночной – 1,19 доллара за милю (по информации сотрудников отдела логистики, средняя цена рынка автоперевозок с настоящий момент составляет 1,26 доллара за милю). В соответствии с докладом начальника отдела логистики, предложение «Рент ЮС» отказаться от арендованных грузовиков и перейти на перевозки автотранспортом этой фирмы позволит компании «Сквайр» экономить на логистических операциях 105 тыс. долларов ежегодно.

Казалось бы, предложение стоящее, но вице-президента смущало другое. Компания «Сквайр» арендовала грузовые автотранспортные средства без водительского состава. Водители были собственно рабочими «Сквайр», членами профсоюза рабочих фирмы. За 30 лет ни разу не было забастовки. Отношения между водителями и менеджерами по логистике были хорошие. Водители помогали разгружать и загружать грузовики, что также ценилось всеми заказчиками.

Руководитель автопарка компании «Сквайр» в своем отчете отмечал, что эксплуатация арендованного автопарка дает много преимуществ, которые не поддаются простому количественному анализу: полный контроль за перевозками, гибкость управления процессом транспортировки, помощь водителей в погрузочно-разгрузочных работах персоналу складов, возможность на 100% соблюдать сроки доставки, определяемые клиентурой.

Вопросы:

1. Какое решение должен принять вице-президент по логистике и почему? Обоснуйте свой ответ.

Кейс №2. Компания «Джи энд Оу Руфинг»

Компания «Джи энд Оу Руфинг» расположена в штате Флорида в г. Форт Майер. Компания является небольшим производителем кровельного материала. Кровельный материал компания продает в штатах Флорида, Джорджия и Южная Каролина. Ежегодные объемы продажи составляют 28 млн. долларов. Последние годы бизнес идет удачно, и объемы продаж ежегодно растут. Строительство домов и коттеджей на юге США постоянно увеличиваются.

Это происходит в основном по причине того, что население страны после выхода на пенсию покупает или строит дома в теплом благодатном климате южных штатов и переезжает туда на постоянное место жительства. Темпы роста строительства домов и коттеджей в этом районе более высокие, чем в целом по стране. Помимо «Джи энд Оу» в этом регионе США действуют и другие фирмы – производители кровельных материалов, которые начали открывать здесь свои производства или строить распределительные склады. 12 За последние годы конкуренция на рынке строительства домов в этом регионе сильно возросла. Цены на строительные, в том числе и на кровельные материалы, пошли вниз. Строительные компании также испытывают конкуренцию и в переговорах с производителями настаивают на постоянном снижении цен.

В сложившихся условиях президент компании «Джи энд Оу» встретился с руководящим составом фирмы для разработки стратегии. Было решено, что компания должна стать дешевым производителем высококачественного кровельного материала. Только это ей позволит оставаться конкурентоспособным предприятием и сохранить уровень доходов. Оба небольших завода компании должны работать с максимальной эффективностью и на полную мощность. Если уровень производства упадет, то простой оборудования вызовет рост непроизводительных расходов и издержек производства, а, следовательно, цены продукции, что чревато потерей рынков

сбыта. Вице-президент по логистике компании также присутствовал на общем совещании руководства, на котором была определена стратегия фирмы – «низкие цены + высокое качество».

Вице-президент по логистике работает в компании уже 12 лет и неплохо наладил процесс сбыта продукции предприятия с обоих заводов. Он даже неоднократно получал благодарственные письма от клиентов. Смысл логистических операций состоит в том, что компания обладает 35 грузовиками, которые оперативно по заказам клиентуры и строго в определенные сроки завозят материалы на строительные площадки. Эти же грузовики доставляют материалы с двух заводов на четыре склада, расположенные в штатах Атланта, Джорджия, Колумбия и Южная Каролина.

Каждый из четырех складов содержит полный набор всей продукции компании. Из-за некоторого снижения сбыта, вызванного возросшей конкуренцией, все четыре склада в настоящее время заполнены продукцией. Приходится даже использовать в полной мере заводские склады. Основной целью стратегии компании в области логистики, по мнению вице-президента, должно стать поддержание на высшем уровне обслуживания заказчиков. Удалось установить, что основной конкурент компании «Джи энд Оу» не имеет своих складов и осуществляет поставки кровельных материалов с арендованных складов грузовиками автотранспортных фирм.

Кроме того, водители этих грузовиков никак не участвуют в процессе погрузки и разгрузки грузов в отличие от водителей «Джи энд Оу», которые всегда помогают на строительных площадках. Использование конкурентом компании грузовиков автотранспортных фирм приводит к тому, что нарушается принцип «just in time», то есть имеют место задержки в доставке. Вице-президент по логистике «Джи энд Оу» понимает, что если уровень обеспечения поставок и уровень обслуживания клиентуры упадет, то это, в условиях возросшей

конкуренции, приведет к краху компании. Задание. Определите, какие стратегические решения в области логистики должен принять вице-президент компании «Джи энд Оу» в дополнение к стратегии четкого обеспечения поставок и качественного обслуживания клиентов.

Задание 4. Тематика эссе

1. Экспертные системы в логистике.
2. Анализ ABC.
3. Характеристика функциональных областей логистики.

Тема 5. Организация логистического управления

Задание 1. Вопросы для обсуждения

1. Содержание и задачи управления логистикой, Функции логистического управления.
2. Стратегия и планирование в логистике.
3. Контроллинг в логистических системах.
4. Логистический анализ на примере формирования и изучения материалопотока.
5. Организация управления службами в логистике.

Задание 2. Решение тестов

Тест № 1

1. Электронный обмен данными – это:

- поток информации;
- взаимодействие предприятий между собой через посредников;

- процесс, который позволяет какой-либо компании с помощью компьютера наладить связь с другой компанией.

2. Совокупность циркулирующих внутри логистической системы, между логистическими системами и внешней средой сообщений, необходимых для управления и контроля логистических операций, – это...

- материальный поток;
- логистические операции;
- информационный поток;
- логистическая функция.

3. Функциональная подсистема информационной логистики состоит из следующих элементов:

- техническое обеспечение;
- информационное обеспечение;
- сервисное обслуживание;
- математическое обеспечение;
- маркетинговое обслуживание.

4. Основные виды концепции «Just-in-time» JIT

- DRP «Distribution requirements/resource planning»;
- OPT;
- «Optimised production technology» ;
- MRP «Materials/manufacturing requirements resource planning»;
- «Канбан».

5. Существующие каналы концентрации/распределения ресурсов:

Варианты ответа:

- двойные;
- прямые;
- смешанные;

- межрегиональные;
- эшелонированные;
- множественные.

6. Два вида дилеров:

- авторизованный;
- эксклюзивный;
- торговый;
- производственный.

7. Специализированные посредники подразделяются на ...

- деловых;
- производственных;
- информационно-контактных;
- внутренних;
- информационных;
- контактных.

8. Виды товарооборота в зависимости от типа покупателя:

- оптовый;
- глобальный;
- местный;
- индивидуальный;
- розничный.

9. При сгруппированной службе все её подразделения, выполняющие отдельные функции, находятся в ведении:

- одного отдела;
- двух отделов;
- одного основного и нескольких вспомогательных отделов.

10. Функции контроллинга

- участие в разработке новой продукции;
- мотивация;
- стратегическое планирование;
- расчёт и контроль эффективности новой продукции;
- анализ себестоимости продукции;
- производство.

Задание 3. Решение кейсов.

Кейс 1. Компания «Мини-фикс»

Компания «Мини-фикс» является региональным производителем и наладчиком миникомпьютерных систем на северо-западе США. Служба логистики компании состоит из транспортного отдела и отдела доставки продукции. Служащие отдела ответственны за ведение деловых переговоров с клиентами, получение и учет заказов, подготовку отгрузочной и технической документации. «Мини-фикс» осуществляет продажи непосредственно потребителям, нуждающимся в установке локальных компьютерных сетей.

В основном, это местные отделения банков и страховых компаний, многие из которых входят в число 500 крупнейших компаний мира. Головная контора фирмы «Мини-фикс» находится в г. Броктон (штат Массачусетс) в 15 милях от Бостона. При доставке компьютеров клиентам компания использует большой набор компаний-перевозчиков. При этом 50% отгрузок осуществляется мелкими партиями. С большинством из автоперевозчиков у компании «Мини-фикс» нет договоров, а автотранспорт подается под погрузку по разовой заявке.

Доставка продукции потребителям не налажена. Длительным является время от подачи заявки до получения продукции, особенно если речь идет о мелких отправлениях. Перевозочные средства бывают не всегда подготовлены к перевозке чувствительного оборудования, плохо поставлена коммуникационная

связь. Заявки на автотранспорт, посылаемые компанией «Мини-фикс», часто теряются по причине того, что много разных лиц в разных транспортных компаниях участвуют в их учете и распределении.

Лишь одна восьмая от общего количества привлекаемых автомобильных перевозчиков имеют радиосвязь с грузовиками. Часто продукция возвращается, при этом процедура оформления возврата, к полному неудовлетворению клиентуры, является очень сложной. Транспортировка возврата часто задерживается. «Мини-фикс» связывается с диспетчером какой-либо автомобильной фирмы; тот назначает время, когда автотранспорт придет за возвращенным оборудованием. Часто назначается время, крайне неудобное для клиента, не говоря уже о том, что приходится ждать дни, а иногда и недели, когда грузовик какой-либо автомобильной фирмы приедет за возвращаемой продукцией. В конечном счете, страдает компания «Мини-фикс», которая постоянно разбирается с жалобами клиентов.

Вопросы:

1. Что надо предпринять, чтобы наладить операции по логистике в компании «Мини-фикс»?

Кейс 2. Организация логистической деятельности в российском филиале компании «Ив Роше» – «Ив Роше Восток» «Ив Роше Восток»

Организация логистической деятельности в российском филиале компании «Ив Роше» – «Ив Роше Восток» «Ив Роше Восток» является дочерним филиалом французской парфюмерно-косметической компании, основное производство которой расположено на севере Франции. Отличительной особенностью продукции марки «И.Р.» является ее изготовление на основе растительных компонентов. 14 Товар, поставляемый в Россию, относится к французской языковой

группе, т.е. вся информация о товаре на этапе производства наносится на французском языке. Адаптация к продаже на российском рынке печать наклеек на русском языке и этикеток производится на складе ООО «И.Р. Восток».

Схема поставки продукции: планирование производства во Франции осуществляется на основе централизованного заказа продукции исходя из потребностей всех филиалов компании, относящихся к одной языковой группе. Российский филиал условно относится к франкоязычной группе. Всего тот или иной товар производится два раза в месяц. Корневой каталог системы запросов на поставки затрагивает следующие вопросы:

- резервирование поставок по объемам и подтверждение доставки;
- состояние по подготовке отгрузок;
- отслеживание доставки по получателям;
- прогнозы поставок на пять недель;
- список поставок в заданный период времени;
- список всех поставок по получателям;
- сравнение зарезервированных к поставке объемов с поставленными объемами и с недопоставками.

Каталог запросов на данный товар содержит информацию: общие данные; товарный прогноз; товарный запас по дистрибьюторским центрам и по заводам; планы отгрузок с заводов; поиск товара, аналогичного запрашиваемому. В соответствии с компьютерной системой фирмы «Ив Роше» ВС Франции каждый филиал компании, включая российский, должен посылать еженедельно в конце недели, в пятницу в систему следующие данные:

- текущий уровень товарного запаса по каждому артикулу товара;
- количество заказываемого товара;
- количество зарезервированного заказчиком товара равное или меньшее количеству заказываемого товара в случае отсутствия товара на складе;

- количество отгруженного товара за прошедший период одна неделя;
- прогнозы продаж на 30 недель по неделям.

В систему вносится также информация об общем времени доставки товара с завода изготовителя до дистрибьюторского склада филиала в России. В случае России это:

- одна неделя на обработку заказа, отгрузку товара с завода на транзитный склад «И.Р.», расположенный недалеко от места производства, в Пиприаке;

- одна неделя на консолидирование грузов, поступающих для данного филиала, кондиционирование груза, подготовку транспортных документов, отгрузку;

- от одной недели до десяти дней время транспортировки из Франции с транзитного склада до дистрибьюторского склада в российском филиале Московская область;

- от одного до трех дней на таможенную очистку товара;

- три дня на приемку товара на складе в России, включая поштучный его пересчет и переклейку этикеток, составление приемного акта и передачу его в головной офис российского филиала для введения в бухгалтерскую систему.

Итого четыре недели.

Информационной системе в центре, во Франции, задается оптимальный уровень товарных запасов для данного филиала в том числе и российского. В настоящее время он составляет пять недель продаж и включает все товары, находящиеся в системе с момента отгрузки филиалу французским заводом. Важным параметром системы, который задается для каждого артикула наименования товара, является его минимальное количество, которое завод отгружает в адрес филиала, как только система выдает рекомендацию о пополнении товарных запасов. При этом завод отгружает в адрес филиала партию товара, как только система констатирует малейший его дефицит, равную минимальному количеству товара,

заданному в системе. Система распределения товара: используемая предприятием система сбыта имеет всего один распределительный центр дистрибьюторский склад фирмы, с которого осуществляется отгрузка товара всем заказчикам. Склад расположен в Московской области, что позволяет без затруднений осуществлять завоз или вывоз товара как маленькими фургонами, так и большими трейлерами. Рядом со складом расположены таможенные посты Московской региональной таможни и Центральной акцизной таможни. Это позволяет оперативно производить таможенную очистку грузов, поступающих в адрес «И.Р. Восток».

Продукция и различного рода материалы рекламного характера растамаживаются на посту Московской региональной таможни. Мебель, поступающая из Франции для оборудования фирменных магазинов, – на таможенном посту Центральной акцизной таможни. 95% всех поступлений грузов проходит таможенную очистку «с колес». Общая площадь склада составляет 2500 м².

Тип хранения: стеллажный в четыре яруса. Первые два яруса оборудованы под зону пикинга, в которой на всем протяжении склада осуществляется поштучный подбор товара. Подготовка части заказа, содержащей количество товара, кратное стандартному, содержащемуся в одной баркетке (коробке), подбирается с третьего и четвертого уровня стеллажей. Эти же уровни используются для хранения товара. После подборки заказа в специальной контрольной зоне осуществляется проверка правильности подборки заказа с одновременной его упаковкой для транспортировки.

Перед отправкой склад формирует товарнотранспортную накладную, содержащую окончательные данные по товару, подготовленному к отгрузке, и отправляет ее по электронной почте в центральный офис. Центральный офис формирует счет-фактуру и передает ее на склад. Таким образом, товар отгружается

по счету-фактуре. Доставка товара с дистрибьюторского склада франчайзинговым партнерам осуществляется на условиях самовывоза.

Доставка товаров в магазины российского филиала осуществляется арендованным транспортом. Такая распределительная система не отвечает многим логистическим принципам, на которых должны строиться системы распределения с точки зрения оптимизации потоков, т.е. эта система не способствует максимизации прибыли предприятия. Система с одним распределительным центром имеет положительные и отрицательные стороны.

Вопросы:

1. На основании данной информации укажите два-три положительных и отрицательных момента функционирования действующей системы.

2. Дайте свои предложения по оптимизации схем доставки и распределения товаров «И.Р. Восток».

Кейс 3. Задачи логистической системы ЗАО «Умелец»

Участники логистической деятельности:

1) ЗАО «Умелец». Фабрика расположена на небольшом расстоянии к югу от Садового кольца г. Москвы. Производит керамическую продукцию, облицовочную керамическую плитку, что составляет более 85%. На фабрике производятся также декоративные керамические изделия: вазы, кашпо, др.

2) СП «Глина» – поставщик материалов для производства керамической плитки на ЗАО «Умелец». Расположен в г. Орле около 350 км от г. Москвы.

3) Компания «Керама» – дистрибьютор керамической продукции, производимой ЗАО «Умелец» 70% реализации от всего объема выпуска.

4) Сеть магазинов розничной торговли «Росстройматериалы» г. Москвы. Она осуществляют реализацию отечественных строительных материалов. керамической плитки по всей территории г. Москвы. Основными поставщиками

стройматериалов в магазины являются оптовики данной отрасли в их числе компания «Керама» либо непосредственно производственные структуры со своих складов готовой продукции ЗАО «Умелец».

5) Транспортная компания «Альтернатива». Предоставляет транспорт для перевозки грузов. В автопарке компании имеются машины разных категорий, однако, основная специализация – перевозка грузов средней тяжести до 1,5 т.

6) Розничный потребитель керамической облицовочной плитки. Он осуществляет единовременную покупку облицовочной плитки, как правило, для личных нужд.

Вопросы:

1.Какую парадигму логистики, на Ваш взгляд, целесообразнее всего в условиях современного развития гончарного производства положить в основу проектирования и управления логистической системой ЗАО «Умелец»? Обоснуйте свою точку зрения.

2.Какие цели логистической системы ЗАО «Умельца» в условиях, сложившихся на рынке строительных материалов, по Вашему мнению, являются первостепенными? Решение каких задач логистики глобальных и локальных предположительно можно организовать внутри логистической системы ЗАО «Умелец»?

Кейс 3. Обеспечение качества при логистических операциях

Как большинство американских начальников, Джон Алден считал, что он способен охватить всю проблему в целом, видеть все в совокупности: проблемы финансов, логистики, маркетинга и пр. Будучи выпускником престижной бизнес-школы, Алден считал, что он в высшей степени склонен к применению новаций и всегда готов рассматривать новые предложения.

Отвечая за логистические операции в крупной фармацевтической компании, Алден был очень горд по поводу внедрения им программы повышения производительности труда в области логистики. Он считал, что теперь уж все, что связано с логистикой, формализовано и находится под контролем. Целью программы Алдена было то, чтобы все использовалось с максимально возможной мощностью и максимальной производительностью и, по крайней мере, отвечало средним показателям по отрасли. Недавно Алдену официально было объявлено о начале стратегического внедрения в компании концепции «полного контроля над качеством» Total Quality Management.

Цель компании: «предвидеть, предвосхищать и превышать ожидания и требования клиентуры». Хотя Алден и относился несколько скептически к подобным компаниям, считая их неподготовленными, тем не менее, остаться в стороне от процесса он не мог.

Вопросы:

1. Определите систему действий Джона Алдена по установлению принципов «полного контроля над качеством» в области логистики. Обоснуйте свой ответ.

Кейс 4. Глобализация логистики и качество логистических операций

Минесота Майнинг энд Менуфакчуриг ЗМ является иллюстрацией успешно действующей глобальной компании. Примерно 50% поступлений на счета компании осуществляются от деятельности зарубежных филиалов и предприятий. ЗМ действует в 55 странах, где на ее предприятиях трудятся более 90 тыс. человек.

Продукция компании – это более 60 тыс. наименований. Большое внимание компания уделяет НИОКР научноисследовательские и опытно-конструкторские

работы, от англ. Research and Development, регулярно затрачивая на исследования и разработки более 6% от суммы всех поступлений. Компания проповедует принцип глобальной стратегии по всему земному шару.

В странах Западной Европы ЗМ производит и реализует только ту продукцию, которая является результатом последних достижений науки и техники, включая технические новинки машиностроения и космических технологий. В Европе у компании действуют 50 межрегиональных центров, созданных на паритетных началах с местным капиталом.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе ЗМ имеет собственные небольшие производства. В Японии у компании крупный научно-исследовательский центр, в Латинской Америке у ЗМ действуют заводы, продукция каждого из которых ориентирована на местный рынок, рынок этой конкретной страны.

Хотя в разных регионах у компании разные стратегии, тем не менее, ЗМ сформулировала единые основные принципы глобализации своей деятельности:

- быть впереди конкурентов;

- в любом месте начинать с небольших инвестиций, постоянно развиваясь и расширяясь;

- нанимать местный высококвалифицированный персонал;

- проявлять максимум гибкости, оперативно реагируя на новые возможности и новые условия.

В последнее время глобальная стратегия компании сочетается с глобализацией ее маркетинговых и логистических операций. Наличие производств компании в разных регионах земного шара потребовало создания единой стратегии и в области логистики. По мнению ЗМ понимание логистики 90-х годов и начала следующего века быть лучше в складских работах, упаковочных работах, обработке

товаросопроводительной и транспортной документации, лучше обслуживать клиентов-покупателей, не допуская потерь груза в пути.

Еще один путь: устранить излишние логистические издержки. Одним из лозунгов компании в 90-х годах был лозунг «Качество – это безотходное производство».

Задание. Какова конкурентная борьба компании за качество логистических операций с указанным лозунгом? Обоснуйте свой ответ.

Кейс 5. Компания «Юнисис Корпорейшин»

Компания «Юнисис Корпорейшин» с капиталом в 8,7 млрд. долларов была создана на основе слияния двух компьютерных компаний. В настоящее время компания собирается пересмотреть свою политику в отношении операций по логистике в Европейских странах. «Юнисис» производит и продает компьютерную продукцию, от персональных компьютеров до сложных компьютерных систем. 70% всего компьютерного оборудования, продаваемого в Европейских странах, производится в США, Канаде, Бразилии и в странах Дальнего Востока.

Внедряя новую политику, компания начала с пересмотра своего положения на теперь уже едином европейском рынке. Анализ процессов организации и осуществления логистических операций показал, что «Юнисис» практически не контролирует процесс доставки товаров потребителям. В то же время имеются варианты совершенствования деятельности.

Первый вариант – создание интегрированной электронной системы по управлению доставкой товаров на основе системы ЭДИ Electronic Data Interchange, применяемой для планирования, контроля за движением, выставления счетов и мониторинга поступающих средств за отгруженную продукцию. Второй вариант – это необходимость создания компьютеризированной системы

прогнозирования уровней производства для планирования производства, расчета спроса и учета поставок комплектующих изделий.

Система должна также помочь с управлением запасами. Третий вариант – «Юнисис» собирается централизовать управление запасами, для этого можно сократить количество складских помещений. Определено, что компании достаточно иметь 5 основных центральных складов и 14 небольших перевалочных баз. Таким образом, сократится 72% складской площади и на 76% – количество запасов, что сильно удешевит издержки содержания запасов.

Четвертый вариант – компания решила сократить количество транспортных компаний, задействованных в обеспечении доставки товаров «Юнисис», при этом упор должен быть сделан на автотранспорт.

Вопросы:

1. Прокомментируйте действия «Юнисис» по совершенствованию своих логистических операций в условиях объединенной Европы.

Кейс 5. Английская компания «Проктер энд Гембл»

Английская компания «Проктер энд Гембл» – это поставщик оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстро изнашивающегося оборудования составляют примерно 350 тонн в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове и Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 тонн игл. Иглы, составляющие 90% всех поставок, другие детали, требующие замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 тонн в порт Петербурга и далее переотправляются небольшими партиями весом от 2-3 до 5 тонн в пять

указанных городов. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 тонн железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам, партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Петербург. Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за: – дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки из средней части Англии(район г. Лидс через Санкт-Петербург в различные города России; – перебоев в работе транспорта в связи с мелкой партионностью поставок из Петербурга в другие города. Мелкая партионность требует более сложных транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями. На совещании Совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий – партнеров в России, так как на текстильных предприятиях всегда имеется постоянная нужда, потребность в срочной замене швейных игл различных видов и типов.

На совещании отмечалось, что по поступившей из посольства информации, на территории России осталось только одно предприятие, производящее иголки, в подмосковном городе Подольск. Остальные заводы находятся на Украине и в Казахстане.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, по крайней мере, частично могут использовать иглы английского производства. На совещании Совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого была бы концентрация и дальнейшее бесперебойное снабжение иглами и другими 20 запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения.

Другое решение – это быстрое реагирование на нужды швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого изнашивающегося оборудования. Задание. Оцените правильность решения Совета директоров английской компании, исходя из перспективности российского рынка для компании, наличия соответствующей нормативной и законодательной базы, благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

Решите вопрос о месторасположении отделения компании, исходя из близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции, возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям, местной обстановки в отношении условий развития бизнеса, наличия развитой инфраструктуры.

Вопросы:

1. Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности.
2. Ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному?
3. В последнем случае, приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий?

Задание 4. Тематика эссе

1. Функции планирования и координации деятельности участников логистического процесса.
2. Функции регулирования хода работ по выполнению полученных заказов.
3. Функции контроля за движением материальных потоков.

Тема 6. Автоматизация логистических процессов

Задание 1. Вопросы для обсуждения

1. Определение автоматизации логистики.
2. Преимущества автоматизации логистики.
3. Технологии автоматизации логистики.
4. Проблемы автоматизации логистики.
5. Рекомендации по внедрению автоматизации логистики.

Задание 2. Решение теста 1

1. Информация для тактического управления относится к уровню информационной пирамиды:

- низшему;
- среднему;
- оперативному;
- высшему.

2. Информационный поток характеризуется:

- источником возникновения направления, периодичностью, объемом, скоростью передачи;
- постоянностью, объемом, скоростью передачи;
- периодичностью, последовательностью, логичностью;
- последовательностью и параллельностью.

3. Главная роль информационных систем – это:

- обеспечение актуальной и точной информацией о рынке, продажах;
- быстрая и точная передача информации;
- обеспечение качественной защиты от несанкционированного доступа.

4. Источником возникновения, направления, периодичностью, объемом, скоростью передачи характеризуется поток:

- информационный;
- материальный;
- нет правильного варианта ответа.

5.Задачей информационной логистики является:

- организация информационного обслуживания производственных и транспортных подразделений предприятия;
- создание интегральных автоматизированных систем управления;
- обеспечение точного соответствия между количеством запасов и потребностями в них.

6.Информационные и материальные потоки в логистических системах имеют:

- одинаковые направления;
- противоположные направления;
- перпендикулярные направления;
- перекрестные направления.

7.Штриховой код несет следующую информацию о товаре:

- наименование;
- количество;
- вес;
- изготовитель.

8.В задачи информационной логистики входит:

- сбор информации о рынках сбыта;
- сбор информации о конкурентах;
- оптимизация информационных потоков;
- организация рекламной деятельности фирмы.

9. Информационные потоки, поступающие с различных уровней иерархической структуры системы управления, интегрируются в единую информационную систему. Различают следующие виды интеграции:

- вертикальная;
- диагональная;
- горизонтальная;
- обратная.

10. Информационные системы на уровне предприятия подразделяются на:

- плановые;
- диспозитивные или диспетчерских;
- исполнительные или оперативных;
- интегральные.

Задание 3. Решение кейсов

Кейс 5. Взаимоотношения с оптовыми закупочными компаниями

В середине 90-х годов компания «Проктер энд Гембл» пересмотрела свои отношения с клиентами, поскольку она понесла убытки в связи с затратами из-за разнобоя в учете использования заказов. Компания затратила более 250 млн. долл. на упрощение системы поставки товаров в оптовую и розничную сеть. В настоящее время система взаимоотношений компании с оптовыми и мелкооптовыми торговцами строится на следующих принципах.

Компании, которые закупали шампунь и косметику, получали скидку 2%, если оплата за товар производилась в течение 30 дней после отгрузки со складов «Проктер энд Гембл». Компании, которые закупали мыло, пищевые масла разных наименований и полуфабрикаты для приготовления кондитерских изделий, получали скидку 2%, если оплата производилась в течение 10 дней после от-

грузки. Скидку 2% в случае оплаты в 15-дневный срок получали компании, закупающие бумажные изделия салфетки, полотенца. По новой системе различий по категориям товаров не будет.

Все закупщики получают скидку 2% при оплате счетов «Проктер энд Гембл» в течение 19 дней после поставки. Исключением стали товары парфюмерии, на которые давались скидки по старой системе. По новому плану срок оплаты счетов «Проктер энд Гембл» отсчитывается с момента, когда компания получила товар, т.е. с момента поступления товара, а не его отгрузки со складов «Проктер энд Гембл».

Это изменение дает возможность закупщикам выиграть несколько дней в сроке оплаты. Компания «Проктер энд Гембл» решила ввести систему, которая стимулировала бы закупки товаров полными автомобильными партиями. 21 Смысл ранее действующей системы заключается в том, что оптовики могли закупать товары полными, частичными, автомобильными партиями, в зависимости от своих нужд. При этом они вынуждены были заказать товар одного наименования, независимо от того, была это полная автомобильная отправка или нет.

Так, оптовик, закупающий порошок «Тайд» неполной автомобильной партией, не мог сгруппировать груз порошок с другим товаром «Проктер энд Гембл», например, с кофе «Фолджерс». В результате многие оптовики закупали целые партии товара впрок (автомобильными партиями), не испытывая при этом особой нужды, а на складах «Проктер энд Гембл» один товар заканчивался раньше, чем другие. По новой системе оптовикам разрешается группировать товары до полных автомобильных партий в какой угодно компоновке.

В то же время они могут, если в этом есть нужда, заказывать полную или частичную автомобильную отставку товара одного наименования. Мелкие оптовики и закупщики могут объединяться и группировать свой товар в рамках одной

автомобильной отправки, но при этом автомобильный тариф для них несколько увеличивается.

Вопросы:

1. Выскажите свое мнение по существу действий компании «Проктер энд Гембл» по улучшению взаимоотношений с клиентами оптовыми закупочными компаниями.? Обоснуйте свой ответ.

Кейс 6. Оценка практики построения каналов распределения

Российская компания занимается поставками на рынок галантерейной продукции импортного производства. Поставки осуществляются из стран Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Товары из Западной Европы доставляются автомобильным и воздушным транспортом. Исполнителем контрактов по доставке выступает французская экспедиторская компания. Товары из Юго-Восточной Азии поступают морем в Ригу, далее отгружаются из порта в адрес фирмы латвийским экспедитором. Базис поставки при морской перевозке – СИФ Рига.

Выбором маршрутов доставки и видов транспортных средств, определением базисов поставок занимаются названные экспедиторские компании. Однако российская компания при использовании своих контрактов экспедиторами ставит последние условия: совокупные расходы по доставке не должны превышать определенный процент от конечной цены товара в пункте назначения.

Если указанный процент увеличивается, то компания требует от экспедиторов снижения издержек. В частности, она требует организовать доставку товара навалом, с последующей организацией упаковочных работ в России. Она может потребовать также отказаться от дорогого воздушного транспорта и использовать не только при перевозке срочных грузов, подверженных конъюнктурным колебаниям с точки зрения попадания в сезонные изменения моды.

Такой товар довольно капризен и прогнозы его продажи достаточно часто не оправдываются. Это приводит к необходимости срочно корректировать схему размещения заказов.

Товары из Юго-Восточной Азии, как правило, менее подвержены колебаниям спроса и потому их доставляют крупными партиями. Грузы в Ригу поступают в контейнерах. В Риге контейнеры расформировываются, а груз отправляется железнодорожным транспортом в Москву. В Москву товары поступают на собственный склад компании. Основными клиентами являются небольшие магазины и отделы универмагов в Москве и других регионах России.

Как правило, клиенты забирают товар 2-3 раза в месяц, присылая свой автотранспорт самовывозом. Собственного автотранспорта компания не имеет, поэтому для доставки партий товара крупным клиентам сети магазинов, дилерам, пользуется автотранспортом профессиональных перевозчиков. При организации складских операций особое внимание компания уделяет сортировке и маркировке товаров. Каждому наименованию присваивается код, товары разбиваются на группы, каждая из которых имеет свое определенное место на складе.

При переходе на метод штрих-кодирования удалось сократить время выполнения заказов покупателей на 60%. Отдела логистики в компании нет. Составляет заказ поставщикам, выбирает способ доставки товара в Москву, контролирует отгрузку товаров по Москве менеджер по продажам. По мнению компании, в области логистики самой большой проблемой является вопрос соотношения скорости и цены доставки.

Эта проблема вытекает из того, что планировать спрос на подобного рода товар достаточно трудно. Кроме того, высокая норма прибыли на эту группу товаров не позволяет судить о логистических расходах конкурентов. Рыночные наценки конъюнктурного характера настолько высоки, что невозможно реально оценить их расходы по доставке аналогичных товаров.

Вопросы:

- 1.Оцените практику построения каналов распределения фирмой.**
- 2.Дайте свои предложения о возможных путях их совершенствования.**

Задание 4. Тематика эссе

1. Автоматизация логистики и управления цепями поставок.
2. Электронная коммерция.
3. Интегрированные информационные системы.
4. Трекинг и мониторинг.
5. Автоматизированные склады

3.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации обучающихся

Перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачету:

1. Планирование складского процесса по методу Паретто.
2. Выбор поставщика.
3. Принципы и свойства в концепции планирования материальных ресурсов.
4. Критерии оценки поставщиков.
5. Классификация и планирование запасов в логистике.
6. Факторы влияющие на выбор поставщика.
7. Планирование финансовых показателей в логистике
8. Задача «сделать или купить».
9. Принципы и методы планирования на предприятии.
- 10.Ограничения планирования в логистике.
- 11.Сервисные потоки в логистике.

12. Логистика снабжения.
13. Эволюция логистики.
14. Логистика распределения.
15. Понятие и классификация логистических операций и функций.
16. Логистическая система и цепи.
17. Финансовые потоки в логистике.
18. История развития логистики в России.
19. Методика анализа запасов ABC и XYZ.
20. Необходимость запасов и их нормирование.
21. Сущность, цели и задачи закупочной логистики
22. Система планирования материального обеспечения производства.
23. Логистический канал и цепи поставок.
24. Логистический процесс на складе.
25. Система с фиксированным интервалом времени между заказами.
26. Материальный поток и его свойства.
27. «Три золотых правила» сбытовой логистики».
28. Логистика снабжения и её место в логистической системе.
29. Распределительные каналы: понятие, основные виды и характеристики.
30. Виды движения материальных ресурсов в производстве.
31. Планирование закупок. Служба закупок на предприятии
32. Характеристика, плюсы и минусы тянущей системы организации движения МП на производстве.
33. Понятие и типы запасов.
34. Типы посредников.
35. Совершенствование управления информационными логистическими потоками
36. Производственная логистика.

37. Логистический менеджмент в снабжении.
38. Концепция «Точно вовремя».
39. Правила распределительной логистики
40. Затраты на создание запасов.
41. В чем отличие понятий «логистический центр» и «распределительный центр»?
42. Каналы распределения товаров.
43. Взаимосвязь управления запасами с другими функциями логистики
44. Цели, задачи и функции логистики снабжения.
45. Система МРП: сущность, функции.
46. Основные требования логистики.
47. Факторы развития логистики.
48. Система складирования как основа рентабельности работы склада.
49. Определение, задачи и функции логистики.
50. Система критериев SCOR.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Процедура оценивания – порядок действий при подготовке и проведении аттестационных испытаний и формировании оценки.

Процедура промежуточной аттестации проходит в соответствии с Положением о промежуточной (рубежной) аттестации знаний, обучающихся ДГУНХ.

- Аттестационные испытания проводятся преподавателем (или комиссией преподавателей – в случае модульной дисциплины), ведущим лекционные занятия по данной дисциплине, или преподавателями, ведущими практические и лабораторные занятия. Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или проректора не допускается (за исключением работников университета, выполняющих

контролирующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением по кафедре.

- Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, допускаются на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

- Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться программой учебной дисциплины, а также с разрешения преподавателя справочной и нормативной литературой, непрограммируемыми калькуляторами.

- Время подготовки ответа при сдаче экзамена в устной форме должно составлять не менее 40 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа – не более 15 минут.

- При подготовке к устному экзамену экзаменуемый, как правило, ведет записи в листе устного ответа, который затем (по окончании экзамена) сдается экзаменатору.

- При проведении устного экзамена экзаменационный билет выбирает сам экзаменуемый в случайном порядке.

- Экзаменатору предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины текущего семестра, а также, помимо теоретических вопросов, давать задачи, которые изучались на практических занятиях.

- Оценка результатов устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения. При проведении письменных аттестационных испытаний или компьютерного тестирования – в день их проведения или не позднее следующего рабочего дня после их проведения.

- Результаты выполнения аттестационных испытаний, проводимых в письменной форме, форме итоговой контрольной работы или компьютерного тестирования, должны быть объявлены обучающимся и выставлены в зачётные книжки не позднее следующего рабочего дня после их проведения.

Итоговой формой контроля по дисциплине является дифференцированный зачет. Дифференцированный зачет проводится в виде устного или письменного ответа на заданный вопрос. Каждому студенту предлагается 2 вопроса, каждый из которых оценивается максимум на 10 баллов. При оценке ответа на вопрос оценивается полнота ответа, точность формулировок.