

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

Документ подписан руководителем подразделения
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 10.04.2023 15:04:44
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
 Иванова Е.А.
«29» августа 2022г.

**Рабочая программа дисциплины
Функциональная логистика**

Направление 38.04.06 Торговое дело
магистерская программа 38.04.06.01 "Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг"

Для набора 2022 года

Квалификация
магистр

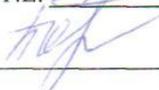
КАФЕДРА **Коммерция и логистика****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>,<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические	24	24	24	24
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	76	76	76	76
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 22.02.2022 протокол № 7.

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Евтодиева Т.Е. 

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Полуботко А.А. 

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

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели освоения дисциплины: овладение прикладной теорией по концептуальным положениям логистике и формированию у магистрантов теоретических знаний по функциональным областям и выработке навыков принятия управленческих решений в разрезе оптимизационных функциональных логистических задач

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-4:Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
современные концептуальные основы функциональной логистики, актуальные методы экономического и финансового анализа, применяемые при принятии управленческих решений в функциональных областях (соотнесено с индикатором ОПК-4.1)
Уметь:
применять логистический инструментарий в различных областях логистики в процессе принятия стратегических решений на основе анализа и оценки экономической эффективности логистической деятельности в функциональных областях (соотнесено с индикатором ОПК-4.2)
Владеть:
применения методических подходов к обоснованию стратегических решений в процессе реализации логистических задач (соотнесено с индикатором ОПК-4.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. «Введение в логистику.»				
1.1	Тема 1.1 «Концептуальные положения логистики. Современные подходы к пониманию логистики. Факторы и тенденции развития логистики. Логистические приоритеты. Виды деятельности и функциональные области логистики. Формы организации логистической деятельности /Лек/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.2 Л1.1 Л2.6 Л2.4 Л2.3
1.2	Тема 1.1 «Концептуальные положения логистики» Понятие логистики. Факторы и тенденции развития логистики. Логистические приоритеты. Виды деятельности и функциональные области логистики. Формы организации логистической деятельности Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.3 Л1.4 Л2.6 Л2.3
1.3	Тема 1.2.Современные логистические концепции и технологии. Характеристика основных логистических концепций и технологий: сущность, преимущества, особенности реализации Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.2 Л2.6 Л2.3
1.4	«Концептуальные положения логистики.» Понятие логистики. Факторы и тенденции развития логистики. Логистические приоритеты. Виды деятельности и функциональные области логистики. Формы организации логистической деятельности Современные логистические концепции и технологии. /Ср/	1	10	ОПК-4	Л1.3 Л1.2 Л1.1 Л2.6 Л2.3

	Раздел 2. «Функциональные области логистики: цели, задачи современные тенденции развития»				
2.1	Тема 2.1 « Логистика закупок».Современный подход к организации закупок. Стратегическое управление закупками Управление взаимоотношений с поставщиками. Оценка эффективности закупочной деятельности. /Лек/	1	2	ОПК-4	Л1.3Л2.4 Л2.6 Л2.3
2.2	« Понятие логистики закупок».Современный подход к организации закупок. Стратегическое управление закупками Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.3 Л1.2Л2.4 Л2.6 Л2.3
2.3	Задачи выбора и принятия решений в закупочной деятельности. Оптимизационные решения в закупках. Выбор и управление поставщиками. Выбор форм управления закупочной деятельностью. Аутсорсинг закупок Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.3Л2.6 Л2.3
2.4	Оценка эффективности закупочной деятельности. Подходы к проведению оценки закупочной деятельности. Показатели оценки эффективности закупок. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.3 Л1.2Л2.4 Л2.6 Л2.3
2.5	Логистика закупок. Современный подход к организации закупок. Стратегическое управление закупками.Управление взаимоотношений с поставщиками. Оценка эффективности закупочной деятельности. /Ср/	1	20	ОПК-4	Л1.4 Л1.3Л2.6 Л2.3
2.6	Тема 2.2«Логистика распределения» Содержание распределительной логистике и ее место в логистической системе предприятия. Организация и управление распределением в логистической системе предприятия.Управление логистическими каналами распределения.Управление обслуживанием клиентов в каналах распределения /Лек/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.3Л2.6 Л2.4 Л2.3
2.7	« Концептуальные основы логистики распределения» Содержание распределительной логистике и ее место в логистической системе предприятия. Организация и управление распределением в логистической системе предприятия. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.3 Л1.2Л2.6 Л2.4 Л2.3
2.8	Управление каналами распределения и обслуживания клиентов. Управление структурой распределительного канала. Управление системой взаимоотношений участников распределительного канала Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.2Л2.6 Л2.3

2.9	Оценка эффективности логистических каналов Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета / LibreOffice Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.2Л2.6 Л2.4 Л2.3
2.10	«Логистика распределения» Содержание распределительной логистике и ее место в логистической системе предприятия. Организация и управление распределением в логистической системе предприятия. Управление логистическими каналами распределения. Управление обслуживанием клиентов в каналах распределения /Ср/	1	20	ОПК-4	Л1.2Л2.5 Л2.6 Л2.3
2.11	Тема 2.4 « Логистика товародвижения и запасов» Управление товародвижением. Организация логистического складирования. Управление запасами. Транспортировка в логистике /Лек/	1	2	ОПК-4	Л1.2Л2.6 Л2.3
2.12	Управление товародвижением. Элементы системы товародвижения. Особенности современных систем товародвижения. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.6 Л2.3
2.13	Организация логистического складирования. Основные виды складских услуг. Принципы организации складского хозяйства. Основные управленческие решения в сфере складского хозяйства. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.2Л2.1 Л2.6 Л2.3
2.14	Управление запасами. Понятие запасов. Подходы к управлению запасами. Логистические модели управления запасами. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice /Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.3 Л1.2Л2.2 Л2.6 Л2.3
2.15	Транспортировка в логистике. Организация транспортировки. Управление транспортировкой в логистике Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета / LibreOffice Пр/	1	2	ОПК-4	Л1.4 Л1.3Л2.6 Л2.3
2.16	«Логистика товародвижения и запасов» Управление товародвижением. Организация логистического складирования. Управление запасами. Транспортировка в логистике /Ср/	1	26	ОПК-4	Л1.4 Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.6 Л2.5 Л2.1 Л2.3 Л2.2
2.17	/Зачёт/	1	0	ОПК-4	Л1.4 Л1.3 Л1.2 Л1.1Л2.6 Л2.5 Л2.4 Л2.1 Л2.3 Л2.2

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Евтодиева Т. Е., Троилин В. В., Бойко О. Н.	Функциональная логистика: практикум	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2019	58

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев	Логистика: учебное пособие [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439692	М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439692 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Альбеков А. У., Вазарханов И. С., Пархоменко Т. В., Ванюшкина В. В.	Логистика в вопросах и ответах: учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016	43
Л1.4	Альбеков А. У.	Логистика: учеб.	М.: РИО, 2016	90

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Саттаров, Р. С., Васильев, Д. И., Левкин, Г. Г.	Логистика складирования: учебно-методический комплекс	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018	http://www.iprbookshop.ru/76889.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Широченко, Н. В., Гильц, Н. Е.	Управление запасами: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлениям подготовки 38.03.02 «менеджмент», 38.03.01 «экономика» всех форм обучения	Красноярск: Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020	http://www.iprbookshop.ru/107228.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Креативная экономика: научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2018	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561478 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Яшин, А. А., Ряшко, М. Л., Ружанская, Л. С.	Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем: учебное пособие	Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014	http://www.iprbookshop.ru/65940.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Левкин Г. Г.	Логистика распределения: учебное пособие	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484127 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6	Тебекин А. В.	Логистика: учебник	Москва: Дашков и Ко, 2016	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116481 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

СПС Гарант www.garant.ruСПС Консультант+ <https://www.consultant.ru/>Базы данных Росстата <https://gks.ru/databases>Базы данных Ростовстата <https://rostov.gks.ru/folder/56777>, <https://rostov.gks.ru/folder/29957>Специализированный научно-практический журнал Логистика <http://www.logistika-prim.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

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

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

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;

- персональный компьютер / ноутбук (переносной);

- проектор, экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-4: Способен принимать экономически и финансово обоснованные стратегические управленческие решения в профессиональной деятельности;			
3 современные концептуальные основы функциональной логистики, актуальные методы экономического и финансового анализа, применяемые при принятии управленческих решений в функциональных областях (соотнесено с индикатором ОПК-4.1)	Уровень знаний, полученный студентами в ходе изучения материалов лекций, учебной литературы при подготовке к практическим занятиям	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; изложение полученных знаний в устной, письменной форме, умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины	О (1-26), С (1-10), Т (1-32); вопросы к зачету (1-26)
У- применять логистический инструментарий в различных областях логистики в процессе принятия стратегических решений на основе анализа и оценки экономической эффективности логистической деятельности в функциональных областях(соотнесено с индикатором ОПК-4.2)	Систематизация методов анализа в логистической деятельности; поиск и сбор необходимой литературы в области предмета исследования, составленный обзор на основе использованной литературы, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в процессе обеспечения безопасности в сфере логистики.	Выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора аналитической информации, полнота проведенного анализа аналитической информации; умение отстаивать свою позицию; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	Р(1-24), СЗ (1-5)

<p>В- применения методических подходов к обоснованию стратегических решений в процессе реализации логистических задач (соотнесено с индикатором ОПК-4.3)</p>	<p>Владение навыками поиска, сбора и использования необходимой информации по применению логистического аналитического инструментария при решении профессиональных задач и обосновании стратегических решений</p>	<p>Владение категориальным аппаратом; умение пользоваться материалами аналитических источников, полнота представленной информации, умение отстаивать свою позицию;</p> <p>свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины;</p> <p>умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, умение отстаивать свою позицию</p>	<p>О (6,10,13,14,19,20,21), Р(6,9,10,13,14,19-21), СЗ (1,4,5)</p> <p>вопросы к зачету (1-26)</p>
--	--	---	--

1.2. Шкалы оценивания:

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

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Логистический подход в управлении поточными процессами: основная цель, задачи и содержание.
2. Факторы и тенденции развития логистики
3. Логистические потоки и процессы
4. Формы организации логистической деятельности
5. Современные логистические концепции и технологии

6. Объект, субъект и предмет логистического управления.
7. Основные функциональные области логистики.
8. Цепь поставок и управление цепью поставок: понятие, цели и задачи.
9. Концепция закупочной логистики
10. Управление взаимоотношений с поставщиками
11. Стратегии управления закупками
12. Определение потребности и объема закупок
13. Выбор форм и методов закупок
14. Задача «сделать или купить» и ее решение
15. Определение источников закупок
16. Выбор поставщика
17. Оценка эффективности закупочной деятельности
18. Концепция распределительной логистики
19. Управление каналами распределения
20. Управление физическим распределением
21. Оценка эффективности логистических каналов
22. Управление складированием
23. Организация товародвижения в логистике
24. Сущность запасов в логистической системе предприятия
25. Управление запасами
26. Транспортировка в логистике

Критерии оценивания:

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

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

Тесты письменные и/или компьютерные*

1. Функциональная дифференциация логистики предполагает ее деление на:

- А) Закупочную, производственную, распределительную
- Б) Промышленную, строительную, финансовую
- В) Складскую, транспортную, сервисную
- Г) Логистику непромышленной сферы, промышленную логистику, предпринимательскую логистику

2. Какой из перечисленных ниже эффектов не относится к экономическому эффекту от применения логистики на предприятии

- А) Снижение себестоимости продукции
- Б) Снижение транспортных расходов
- В) Сокращение времени прохождения товаров по логистической цепи

3. Логистическая концепция организации производства, характерная для «рынка покупателя», не включает в себя следующие основные положения:

- А) отказ от изготовления серий деталей, на которые нет заказа покупателей
- Б) отказ от избыточных запасов
- В) изготавливать продукцию как можно более крупными партиями

4. Сбой в поставках – это критический фактор, наиболее существенно влияющий на эффективность управления материальным потоком в системе:

- А) ERP;
- Б) JIT;
- В) MPR I

5. Укажите отличие управления цепью снабжения, или цепью поставок, от управления снабжением

- А) первое, это управление материальным потоком от поставщика сырья до конечного потребителя готовой продукции, а второе только «поставщик—покупатель»;
- Б) первое, это управление материальным потоком «поставщик—покупатель», а второе только от поставщика сырья до конечного потребителя готовой продукции.
- В) никаких отличий нет

6. Основное преимущество складской формы снабжения:

- А) поступление материалов не зависит от сроков их изготовления предприятием-поставщиком;
- Б) сокращение интервалов между поставками;
- В) экономия от сокращения производственных запасов.

7. Каков оптимальный размер заказываемой партии материальных ресурсов, если издержки выполнения заказа равны 2 у. е., потребность в материальных ресурсах — 100 шт., закупочная цена единицы ресурса — 5 у. е., издержки хранения составляют 20% от закупочной цены:

- А) 15 шт.;
- Б) 20 шт.;
- В) 25 шт.;

8. Как определить порог рентабельности выпуска продукции, чтобы решить логистическую задачу «сделать или купить»:

- А) $O = \text{Спост} * (\text{Ц} - \text{Спер})$
- Б) $O = \text{Спост} / (\text{Ц} - \text{Спер})$
- В) $O = \text{Спост} * \text{Ц} - \text{Спер}$

9. Закупочная логистика обеспечивает прохождение материального потока в цепи снабжение – производство – сбыт?

- А) как элемент макрологистической системы
- Б) как элемент микрологистической системы
- В) как самостоятельная служба

10. При выборе поставщика незначительных с точки зрения производственного и торгового процессов предметов труда определяющее значение имеет?

- А) цена (затраты на приобретение и доставку)
- Б) надежность поставщика
- В) сроки выполнения заказа

11. Какой логистический метод используется при нахождении места размещения единичного элемента инфраструктуры:

- А) метод калькуляции затрат;
- Б) метод единого среднего;

В) метод центра тяжести

12. Если требуется определить место расположения оптового склада исходя из критерия времени обслуживания клиента, какому методу отдадите предпочтение:

А) метод калькуляции затрат;

Б) метод единого среднего;

В) метод центра тяжести

13. Наивысший приоритет придается заказу, который раньше других поступил в систему в случае соблюдения следующих методов управления сервисным обслуживанием клиентов:

А) LIFO

Б) SPT:

В) FIFO

14. Укажите правильное понятие распределительной логистики

А) Логистика распределения — это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями, т.е. в процессе оптовой продажи товаров;

Б) Логистика распределения — это комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными поставщиками;

В) Логистика распределения — это функция, реализуемая в процессе распределения материального потока от мест производства к местам потребления

15. Управление транспортированием, складированием и всеми логистическими операциями, совершаемыми в процессе доведения готовой продукции до потребителя в соответствии с интересами и требованиями последнего, а также передача, хранение и обработка соответствующей информации — это:

А) логистика распределения

Б) транспортная логистика

В) логистика сбыта

16. Определите основную цель распределительной логистики

А) Основной целью распределительной логистики является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место;

Б) Основной целью распределительной логистики является обеспечение доставки нужных товаров в нужное место, в нужное время с оптимальными затратами;

В) Основной целью распределительной логистики является обеспечение доставки нужных товаров с минимальными затратами.

17. Линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одной логистической системы до другой представляет собой?

А) логистическую цепь

Б) логистический канал

В) логистическую систему

18. Распределительная логистика не решает вопросы:

А) о канале движения продукции

Б) об упаковке продукции

В) об уровне обслуживания

Г) нет верного ответа (решает все перечисленные задачи)

19. Цели управления сбытовой деятельностью, направленные на увеличения доли фирмы на определённом сегменте рынка, повышения скорости оборота средств относятся к :

А) экономическим целям;

Б) целям развития;

В) количественным целям.

20. Компания определила цель на ближайшую перспективу избавления от излишков продукции. Охарактеризуйте данную цель с точки зрения целевых приоритетов:

А) стратегическая цель;

Б) тактическая цель;

В) разовая цель.

21. Объектами логистического обслуживания являются:

А) материальный поток;

Б) материальный и связанный с ним информационный поток;

В) потребители материального потока.

22. Затраты на обслуживание при уменьшении уровня обслуживания:

А) увеличиваются;

Б) уменьшаются;

В) остаются неизменными.

23. Стратегия стандартного обслуживания может быть реализована в том случае, если:

А) потребитель при заключении договора в большей степени мотивирован стоимостью сервиса, а не его качеством и количеством предлагаемых услуг;

Б) ожидания потребителей гетерогенны и широко дифференцированы, причем выделить ключевые группы клиентов выделить проблематично;

В) сервисная система работает без отказа со 100% надежностью как в отношении качества, количества услуг, так и в отношении организации, техники и технологии выполнения заказа.

24. Что такое физическое распределение?

А) Доставка продукции от продавца к потребителю

Б) Распределение различных видов продукции

В) Закупки у поставщиков материальных ресурсов

Г) Обеспечение сохранности продукции

25. Годовой спрос на диски составляет 4000 единиц. Стоимость доставки одного заказа составляет 20 у.е., стоимость хранения одного диска в год – 1 у.е. В среднем доставка занимает 3 дня. Предполагается что в году 300 рабочих дней. Определите точку заказа.

А) 10 ед.

Б) 20 ед.

В) 40 ед.

26. Основными критериями при выборе перевозчика является:

А) Срочность доставки

Б) Сохранность груза

В) Предоставление услуг по таможенному оформлению грузов

Г) Предоставление информации о перемещении грузов

Что неверно?

27. Интермодальные перевозки – это:

А) Перевозки различными видами транспорта по одному транспортному документу

Б) Смешанные перевозки

В) Перевозки региональными транспортными системами

Г) Международные перевозки

28. На основе данных таблицы определите оптимальное количество складов в системе распределения:

Издержки системы распределения (руб./мес)

Количество складов	По доставке товаров на склады	По доставке товаров со складов	На содержание запасов	На эксплуатацию складов	На управление системой распределения
1	400	10000	600	3000	1500
2	700	8000	900	3800	1800
3	1000	4000	1100	4500	2000
4	1500	2000	1200	5100	2100
5	2000	1000	1250	5600	2200

А) 1

Б) 2

В) 3

Г) 4

Д) 5

29. Какой фактор следует учитывать при принятии решения о строительстве объекта инфраструктуры с точки зрения логистики.

А) Расположение поставщиков и потребителей

Б) Объем инвестиций, срок окупаемости

В) Наличие трудовых и материальных ресурсов

Г) Рельеф местности

30. На основе критерия минимизации приведенных затрат, необходимо выбрать оптимальный вариант складской системы.

№ п/п	Показатель	Вариант		
		I	II	III
1	Годовые эксплуатационные расходы (тыс. руб.)	500,0	700,0	800,0
2	Годовые трансп. расходы (тыс. руб.)	500,0	400,0	200,0
3	Годовые расходы на сое-е запасов (тыс. руб.)	330,0	450,0	400,0
4	Годовые расходы на упр-е (тыс. руб.)	100,0	100,0	100,0
5	Полные капитальные вложения	15 000,0	18 000,0	12 000,0
6	Срок окупаемости (лет)	3г.	4г.	3г.

А) I в.

Б) II в.

В) III в.

Г) I и II в.

31. Установите правильную последовательность этапов проектирования системы логистического сервиса:

А – определение перечня наиболее значимых для покупателя услуг;

Б – сегментация потребительского рынка, т.е. его разделение на конкретные группы потребителей;

В – определение стандартов услуг;

Г – ранжирование услуг;

Д – оценка услуг, установление соответствия между уровнем сервиса и его стоимостью;

Е – установление обратной связи с покупателями.

А) Г → В → Д → А → Б → Е;

Б) Б → А → Г → В → Д → Е;

В) В → Г → Д → Б → А → Е.

32. К критериям качества логистического обслуживания не относится:

А) гибкость поставки;

Б) способ транспортировки;

В) обеспечение запасными частями;

Г) гибкость цены;

Д) надежность поставки.

2. Инструкция по выполнению

Тест по дисциплине «Функциональная логистика» состоит из 32 заданий. Каждое тестовое задание представляет собой вопрос и варианты ответов.

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

Время выполнения теста: 45 минут

В процессе тестирования запрещается использование литературы и посторонней помощи.

Ключи правильных ответов:

1	а	17	а
2	а	18	г
3	в	19	в
4	б	20	в
5	а	21	в
6	А,б	22	б
7	б	23	а
8	б	24	а
9	б	25	в
10	а	26	а
11	в	27	а
12	б	28	г
13	в	29	б
14	в	30	в
15	а	31	б
16	б	32	б

Критерии оценки:

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями:

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

Максимальная сумма баллов по тестам: 10 баллов

Кейс-задачи

Кейс 1. «Организация логистической деятельности в компании»

Российское предприятие занимается поставками фармацевтической продукции, в том числе и из-за рубежа. На каждую партию закупаемого за границей товара фирма обязана получить лицензию на ввоз, которая согласуется с Минздравом России. Однако

это необходимое условие часто остается «за кадром» деловой активности фирмы, так как нет сотрудника, который занимался бы конкретно именно этим.

Обычно благодаря активности генерального директора фирме удается получить в Минздраве госзаказ на поставку партии медикаментов для крупных лечебных центров. Это очень выгодно. Получив заказ на поставку медикаментов, фирма, однако, обнаруживает, что на складе их нет и надо срочно закупать их за рубежом. Но, как указывалось выше, для этого нужна лицензия, согласованная с Минздравом. Процесс получения лицензии на ввоз занимает не менее 2 месяцев и примерно 2-3 недели - ее регистрация в таможенных органах.

Очень часто, еще до получения лицензии фирма «дает добро» иностранному партнеру на отгрузку закупаемых медикаментов, тот, в свою очередь, загружает и отправляет автотранспорт в Россию. Автомобиль уже в пути или даже на таможне на границе, а полного комплекта разрешительных документов еще нет. Трое суток автомобиль на пограничном таможенном пункте стоит бесплатно (не считая простоя собственно транспортного средства), а затем таможенники начинают начислять штрафы за каждый день простоя. Если это происходит зимой, могут испортиться некоторые лекарства. В этой ситуации приходится использовать неформальные отношения.

Другую проблему при поставках медикаментов данной компанией составляет воровство. Может пропасть автотранспорт вместе с водителем. При этом выясняется, что груз в целях экономии, не был застрахован, хотя его общая стоимость достигает 300 тыс. долл. В принципе, напрашивается вопрос о вооруженной охране, но об этом никто не думает. Наконец, лекарственные препараты попадают на склад фирмы. Это должен быть специальный склад, имеющий лицензию на специальное хранение режимных грузов (товаров, требующих особого режима хранения). Однако склад фирмы режимным требованиям не отвечает, так как лицензия была получена в обход правил. В результате фирма продолжает терпеть убытки.

Но в фирме нет никого, кто постоянно занимался бы логистикой, и названный круг проблем решается кем угодно: от генерального директора до времен принятого на работу секретаря.

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

Кейс 2«Упорядочение логистических операций»

Фирма «Минификс» является производителем и наладчиком компьютерных локальных систем в Москве и Московской области. Служба логистики компании состоит из транспортного отдела и отдела доставки продукции. Служащие отдела отвечают за ведение переговоров с клиентами, получение и учет заказов, подготовку отгрузочной и технической документации. «Минификс» осуществляет продажу непосредственно потребителям, нуждающимся в установке локальных компьютерных сетей. В основном это отделения банков и страховых компаний.

Головная контора фирмы «Минификс» находится в Москве, на юго-востоке столицы. При доставке компьютеров клиентам компания пользуется услугами нескольких компаний-перевозчиков. При этом 50% отгрузок осуществляется мелкими партиями. С большинством автоперевозчиков у компании «Минификс» нет договоров, а автотранспорт подается под погрузку по разовой заявке.

Доставка продукции потребителям не налажена. Велико время от подачи заявки до получения продукции, особенно в случае мелких отправок. Перевозочные средства бывают не подготовлены к перевозке чувствительного оборудования. Плохо поставлена коммуникационная связь. Заявки на автотранспорт, посылаемые компанией «Минификс», часто теряются из-за того, что слишком много разных лиц в разных транспортных компаниях участвует в их учете и распределении.

Иногда продукция фирмы возвращается, но при этом процедура оформления возврата к неудовлетворению клиентов очень сложна. Транспортировка возврата часто задерживается. «Минификс» связывается с диспетчерской автофирмы, а та назначает время, когда автотранспорт придет за возвращенным оборудованием. Часто назначается время, крайне неудобное для клиента. Приходится ждать несколько дней, а иногда и недели, когда грузовик автомобильной фирмы придет за возвращаемой продукцией. В конечном счете, страдает компания «Минификс», которая постоянно получает жалобы клиентов.

Задание. Что надо предпринять, чтобы наладить операции по логистике в компании «Минификс»?

Кейс 3. Преимущества использования внутрипроизводственной логистической системы «Точно в срок» в автомобилестроительной отрасли промышленности

В основе теории ограничений лежит положение о том, что любая система имеет только одно или небольшое число ограничений, определяющих конечные результаты. Для того, чтобы управлять системой необходимо найти ее ограничения и синхронизировать с ними остальные части системы. Самое 19 слабое звено определяет результат работы всей цепи, точно так же, как самое слабое звено физической цепи определяет ее прочность. Положительный результат управления системой ограничений был получен западными компаниями при копировании управленческих методов японских компаний и внедрении системы «точно в срок», «тотальное управление качеством».

Одной из наиболее затратных по времени операций в производстве автомобилей является установка электронных систем. Данный процесс сложный и длительный, поэтому с точки зрения перспектив рынка крайне важно сократить производственное время исполнения, измеряемое временем, прошедшим от использования первого компонента до отправки готового продукта. Время на выполнение операций в Ford Electronics составляло 11 дней – это не самый плохой результат, учитывая сложность технологического процесса, время исполнения у компании Toyota - 5 дней.

В последствие компания Ford перешла от управления материалами по принципу «на всякий случай» к внедрению на производстве системы «точно в срок». Это потребовало огромных вложений времени, усилий, финансовых средств, так как необходимо обучить всех работников, реорганизовать все производственные линии и т.д. После проведенных мероприятий время исполнения в организации Ford сократилось до 9 дней.

Задания к кейсу: 1. Приведите основные отличия системы управления производством по теории ограничений и по принципу «точно в срок».

2. Перечислите мероприятия, которые необходимо провести в организации Ford, чтобы добиться максимального сокращения времени производственного исполнения за минимальные сроки модернизации и последующего сокращения логистических затрат.

Кейс 4. Выбор канала сбыта.

Российская компания, производитель недорогой обуви, приняла решение о выявлении возможности выхода на индийский рынок. По результатам кабинетных исследований выяснилось, что в Индии розничная торговля обувью находится в основном в руках независимых торговцев, которым принадлежит около 60% розничной торговли в городах и около 90% - в сельской местности. Около 40% городской торговли обувью осуществляется через магазины различных компаний. Объем продаж в сельской местности значительно ниже из-за бедности населения.

Конкуренция на индийском рынке обуви наблюдается в основном между национальными фирмами, причем они поставляют обувь достаточно высокого качества лишь в городские регионы. Роль иностранных фирм на этом рынке пока не столь уж заметна, и в целом качество обуви американской компании значительно выше, чем продукции большинства других фирм.

Изучая возможности транспортировки, служба маркетинга компании пришла к заключению, что воздушные перевозки из-за высокой стоимости фрахта самолета значительно повысят продажную цену обуви, поэтому предпочтительней доставка морем, из Новороссийска до Бомбея. Из-за ограниченности объема оборотного капитала у индийских оптовиков придется оплачивать транспортировку и проводить инвентаризацию товара до поступления его на склад оптовика. После размещения на складе индийский оптовый торговец сможет отгружать товар другим независимым оптовикам или розничным торговцам по мере поступления заказов. Сети сбыта бомбейских оптовиков покрывают большую часть индийского рынка. Продажи производятся как другим оптовикам, так и розничным торговцам пятнадцати крупнейших городов Индии.

Обычный магазин в городском регионе представляет собой место повышенного интереса, поскольку подавляющего большинства покупателей нет возможности добраться до других магазинов вне места их проживания. Самообслуживание в магазинах используется редко. В мелких магазинах обычно один служащий ожидает покупателя, другой выписывает счет, а третий упаковывает товар. Причем последнее не всегда имеет место.

Компания, получив лицензию на экспорт в Индию, провела переговоры с одним из бомбейских оптовиков. Однако до принятия окончательного решения президент компании считает, что необходимо более детально изучить все спорные вопросы сбыта, которые могут оказаться важными для компании.

Задания.

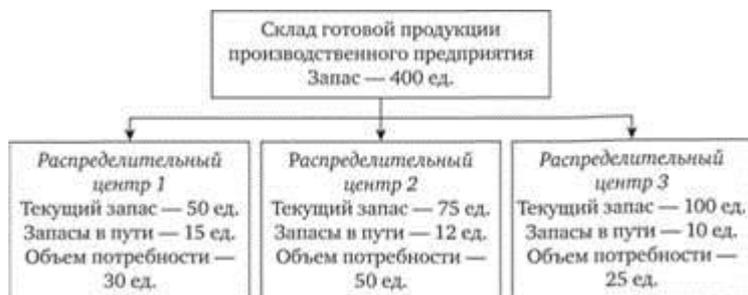
1. Оцените обоснованность выбора сбытовых каналов специалистами компании, дайте свои предложения.

2. Разработайте требования к сбытовой сети, которые следовало бы использовать при оценке возможных деловых отношений компании с бомбейскими оптовиками.

3. Продумайте возможности и методы управления каналами сбыта.

Кейс 5. Проектирование сети распределения

Предприятие производит бытовую технику. Производство размещено в европейском регионе России. Предприятие имеет центральный офис в Москве и разветвленную сеть филиалов, размещенных на территории России. К работе привлекаются дилеры и посреднические структуры различного уровня, контактирующие как с центральным офисом, так и с региональными филиалами. Выделим фрагмент этой сети, включающий производство, и три распределительных центра, расположенных на территориях сбыта предприятия. Взаимосвязь указанных звеньев сети приведена на рисунке:



Учет продаж ведется ежедневно. Еженедельно определяется среднеедневные продажи каждой цепи сети распределения. Значение среднесуточных продаж за прошедшую неделю ложится в основу прогноза продаж будущей недели и выявления тенденция продаж на месяц.

Задание.

1. Дайте характеристику метода пропорционального распределения.
2. Определите рекомендуемый объем поставок товара в каждое из звеньев сети распределения с помощью метода пропорционального распределения, учитывая, что запасы производственного предприятия после организации поставок должны составить 100 единиц

Инструкция по выполнению

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

Для успешного решения кейса необходимо:

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

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

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

1. Этап введения в кейс. Кейсы могут быть розданы каждому обучающемуся за день до занятий или на самом занятии. В последнем случае на ознакомление выделяется 5-7 мин в зависимости от сложности кейса.
2. Анализ ситуации (индивидуально или в малых группах). После деления на микрогруппы (3-5 чел) дается определенное время для решения проблемы, подготовки и выступления (не более 20-25 мин). Жесткое требование

— укладываться в установленные сроки. Участники выявляют проблему, вырабатывают, оценивают и выбирают оптимальное решение, готовятся к презентации.

3. Этап презентации решений по кейсам. Представляют решение кейса от каждой малой группы 1 — 2 участника (спикера). Время — до 5 мин. Каждая группа делает доклад о полученных результатах и рефлексивный доклад о ходе групповой работы. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.

4. Этап общей дискуссии. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.

5. Этап подведения итогов. Заключение по полученным каждой подгруппой результатам делает преподаватель после завершения обсуждения всех докладов. Продолжительность — 5-10 мин

Ключи правильных ответов:

Кейс 1.

1. Поручить финансовому директору выполнение отчет о понесенных убытках (с указанием места и причин).

2. Создать отдел снабжения.

Работа отдела должна строиться на основе разрешительных процедур (в том числе лицензионных). Запретить практику отсутствия страхования груза в целях экономии. Оборудовать отдел соответствующими товару техническими помещениями (реорганизовать склады).

Поручить этому отделу в том числе организацию лицензионной деятельности.

3. Создать отдел сбыта.

Поручить отделу в том числе исследование потребностей потенциальных покупателей.

4. Подчинить оба отдела финансовому директору -- чтобы было, с кого спрашивать за возможные убытки

Кейс 2

1. Подчинить транспортный отдел отделу доставки продукции.

2. Приобрести для транспортного отдела одну единицу малого грузового транспорта (пикап) для осуществления мелких поставок собственными силами.

3. Отделу доставки продукции заключить договор с одной транспортной компанией на постоянной основе. В договоре обязательно оговорить условия исполнения (качество транспортных средств, максимальные сроки исполнения) и ответственность сторон.

Предусмотреть в договоре пункт о неотъемлемости приложения -- назначение ответственных исполнителей.

Кейс 3

Таблица Основные отличия «толкающей» и «тянущей» систем управления материальными потоками

параметры	«Тянущая» система управления материальными потоками	«Толкающая» система управления материальными потоками
Закупочная стратегия	Ориентирована на небольшое количество поставщиков, поставки частые, небольшими партиями строго по графику	Ориентирована на большое количество поставщиков, поставки нерегулярные, большими партиями
Производственная стратегия	Ориентация производства на имеющийся спрос, заказ	Ориентация производства на загрузку производственных мощностей, реализация концепции непрерывного производства
Планирование производства	Начинается со стадии сборки или распределения	Планирование под производственные мощности
Стратегия управления запасами	Запасы в виде незадействованных мощностей	Запасы в виде излишков материальных ресурсов
Используемое оборудование и его размещение	Универсальное оборудование. Размещено по кольцевому или линейному типу	
Распределительная стратегия	Размер партии поставок соответствует спросу и равен размеру заказа	Размер партии ориентирован на производственную программу и транзитную норму

	Ориентирована на конкретного потребителя	Ориентирована на среднестатистического потребителя
Контроль качества	Поставка качественных материальных ресурсов, компонентов Сплошной контроль качества осуществляет поставщик	Сплошной и выборочный контроль качества на выходе

Кейс 4.

1. Оцените обоснованность выбора сбытовых каналов специалистами компании, дайте свои предложения.

Возможность выхода на индийский рынок предполагает торговлю через оптовиков и, скорее всего, только в крупных городских магазинах. Это связано с тем, что в Индии розничная торговля находится в руках независимых торговцев, почти полностью занимающих сельский рынок и более чем наполовину городской. Качество американской обуви выше качества национальных фирм, поставляющих обувь в городские регионы. Также платежеспособность населения в городе гораздо выше, следовательно, вполне возможно конкурировать с ними. Так как магазин в городе представляет собой место повышенного спроса, то представляется возможным работать именно в магазинах такого типа.

Объем сбыта. Российская компания должна предпочесть иметь дело с индийскими оптовиками, объем сбыта, которых достаточно велик.

Качество сбытового персонала. В данных условиях вся сбытовая деятельность должна выполняться персоналом, который должен иметь достаточную квалификацию и проявлять энергию.

Положение агента в отрасли и его деловые контакты. Когда поставщик товаров обращается к сбытовому агенту, он исходит из наличия у агента устоявшихся деловых связей. Поэтому до окончательного оформления своих отношений с агентом поставщику следует убедиться, действительно ли такие связи и контакты имеются.

2. Разработайте требования к сбытовой сети, которые следовало бы использовать при оценке возможных деловых отношений с бомбейскими оптовиками.

Работа по планированию и организации каналов сбыта с бомбейскими поставщиками должна включать в себя три основных этапа. Поставщик товара должен, прежде всего, провести анализ, направленный на выделение видов и подвидов работ, которые следует выполнить для продажи его товаров и их беспрепятственного продвижения на рынок. Он должен выявить и правильно истолковать воздействие различных факторов на выполнение этих работ. После этого он должен решить, какие виды агентов или торговых подразделений способны наиболее эффективно выполнить задачи, которые он перед ними поставит. Наконец, он должен выбрать индивидуальных представителей каждого вида сбытовых органов, наиболее подходящих для выполнения его конкретных задач, и установить с ними деловые отношения.

Российская фирма должна убедиться, что товары, которыми занимается намеченный ею сбытовой агент, образуют хорошую среду для ее собственной продукции. Ассортимент товаров сбытового агента должен состоять из сходных товаров (по типу и качеству), продаваемых примерно тем же потребителям. Желательно, чтобы эти товары имели хорошую репутацию.

Поставщик товаров, имеющий высокую репутацию в отрасли, известный качеством своих товаров и безукоризненным выполнением своих обязательств, финансовых и иных, сможет обеспечить за собой сбытовые услуги лучших сбытовых агентов и посредников практически на любой территории. Даже если некоторые из желательных для него сбытовых организаций работают с его конкурентами, проявив терпение, он обычно получает возможность привлечь на свою сторону большинство нужных ему торговых посредников. Эти последние, будучи уверены в поставщике, охотно примут участие в совместных сбытовых мероприятиях, что обеспечит им получение своей доли выгод от их проведения. Сбытовой агент или посредник прежде всего хотят знать, подходит ли предлагаемый товар поставщика по своему типу и качеству к уровню их основного товарного ассортимента. В большинстве случаев они стремятся придать своим фирмам индивидуальность (образ поставщика товаров высокого качества, поставщика надежных товаров по доступным ценам) или подчеркнуть предложение товаров по невысоким ценам с некоторым ущербом для их качества. Поэтому, когда им предлагается новый товар, они подходят к его оценке не только с точки зрения качества самого товара, но и с точки зрения его совместимости с остальными продаваемыми ими товарами и способности восприятия рынком определенного образа их фирм.

3. Продумайте возможности и методы управления каналами сбыта

Как администраторы, так и специалисты по сбыту зачастую слишком узко подходят к проблеме каналов сбыта. Многие из них рассматривают термин "каналы распределения" как комплекс взаимоотношений между промышленной фирмой и торговыми предприятиями, не входящими в ее структуру, с помощью которых производимые фирмой товары поступают на рынок. При этом из поля зрения ускользает та часть организационной структуры самого производителя товаров, которая занимается сбытом.

В более широком смысле под организацией сбыта понимается как собственная система сбытовых органов фирмы, так и не относящиеся к ней независимые агенты или предприятия, занимающиеся сбытом ее товаров. С этой точки зрения комплекс внешних взаимоотношений может рассматриваться как продолжение собственных сбытовых органов промышленной фирмы. Элементы, из которых состоят каналы сбыта, надо не только выбирать, но и управлять их отношениями с поставщиками и между собой. Персонал внешних сбытовых органов должен получать информацию и проходить подготовку; должны приниматься меры по стимулированию его деловой активности и компенсации услуг. Его работа должна постоянно контролироваться и направляться. В сущности, отношения между элементами, составляющими канал распределения, не отличаются от отношений между элементами любой другой организационной структуры. Любая организация представляет собой сплав конфликтов и сотрудничества. Она состоит из людей и структурных подразделений, объединенных и согласившихся на некоторые ограничения свободы действий во имя достижения конкретной общей цели. Однако каждый из элементов приходит в организацию со своими индивидуальными интересами и целями, которые во многих случаях противоречат интересам, целям других элементов этой организации, и до некоторой степени общим целям всей организации.

Кейс 5.

1. Дайте характеристику метода пропорционального распределения.

Метод пропорционального распределения - это упрощенный вариант планового управления запасами. Он используется в том случае, если распределение запаса осуществляется в соответствии с заявками складов-потребителей. Пропорциональное распределение товара дает возможность определить объем поставки в звено сети на основе учета остатков товара на складе и нормативов запасов на складах или прогноза значения потребления. При этом получаемые результаты ориентированы на необходимость пропорционального (относительно потребления и наличного остатка товара) разделения объема, предназначенного для распределения продукта.

В соответствии с данным методом каждому распределительному центру выделяется пропорциональная его сбытовым возможностям доля запасов из общего источника, которая фиксируется в виде норматива запаса на складе производителя, на складах филиалов и в собственных розничных точках. Расчет норматива может быть основан на определении страхового запаса и средней нормы текущего запаса. Страховой запас - запас продукции, создаваемый на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, например, нарушение поставщиками сроков и условий поставок, недостатки в работе транспорта и т.п. Страховой запас должен обеспечивать бездефицитное обслуживание заявок звеньев сети (филиалов и собственных розничных точек) и внешних клиентов (дистрибьюторов и оптовых покупателей).

Средняя норма текущего запаса рассчитывается как половина среднего объема поставки товара на склад. Текущая составляющая запаса формируется в результате поставок товара на склад и отгрузок товара внутренним и внешним клиентам. Разница между значением норматива запаса и его фактически остатком определяет потребность склада в восполнении запаса. Сумма потребностей всех звеньев в восполнении запаса определяет общую потребность сети в товаре. Согласно методу пропорционального распределения товара используется следующая формула:

$$A_i = (A + \sum_{i=1}^n (I_i + Q_i)) \cdot \frac{D_i}{\sum_{i=1}^n D_i} - (I_i + Q_i)$$

Где:

A_i – объем поставки товара в каждое звено сети

A – общий объем товара, подлежащего распределению

I – фактический остаток запаса в звене сети распределения

Q – запас в пути

D – спрос, потребность в запасе

2. Определите рекомендуемый объем поставок товара в каждое из звеньев сети распределения с помощью метода пропорционального распределения, учитывая, что запасы производственного предприятия после организации поставок должны составить 100 единиц

В связи с тем, что на складе производственного предприятия необходимо оставить в запасе 100 единиц продукции. Значит, распределению подлежат 300 единиц продукции. Требуется распределить запасы по звеньям сети распределения.

Объем поставки в распределительный центр 1, ед.:

$$A_1 = [300 \quad (50 \quad 15) \quad (75 \quad 12) \quad (100 \quad 10)] \times \\ \times \frac{30}{30+50+25} - (50+15) = 95.$$

Объем поставки в распределительный центр 2, ед.:

$$A_2 = [300 \quad (50 \quad 15) \quad (75 \quad 12) \quad (100 \quad 10)] \times \\ \times \frac{50}{30+50+25} - (75+12) = 181.$$

Объем поставки в распределительный центр 3, ед.:

$$A_3 = [300 \quad (50 \quad 15) \quad (75 \quad 12) \quad (100 \quad 10)] \times \\ \times \frac{25}{30+50+25} - (100+10) = 24.$$

Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
- оценка 6 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- оценка 5 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
оценка 3 балла	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение кейсов: 30 баллов (5 кейсов по 6 баллов)

Вопросы для собеседования

Раздел 1 «Введение в логистику»

1. Взаимосвязь логистики с другими функциональными областями менеджмента компании
2. Понятийный аппарат логистики и основная терминология.
3. Операционная логистическая деятельность и связанные с ней основные понятия, определения и риски
4. Современный этап развития логистики – интегрированное управление потоковыми процессами.

Раздел 2 «Функциональные области логистики: цели, задачи, современные тенденции развития»

5. Транспортировка в цепи поставок
6. Управление качеством потребительского сервиса в дистрибуции»
7. Логистические концепции и стратегии продвижения готовой продукции через каналы распределения
8. Формирование организационной структуры управления снабжением на предприятии.
9. Провайдеры логистических услуг и функции, которые они выполняют
10. Тенденции и перспективы развития рынка логистического аутсорсинга

Критерии оценки:

Оценка 5 баллов выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов экзаменационного билета;
- дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические конференции и т.д.);
- свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;
- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

Оценка 4 балла ставится, если студент:

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

Оценка 3 балла ставится, если студент:

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

Оценка 0 баллов ставится, если студент:

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

Максимальная сумма баллов по собеседованию: 25 баллов (5 тем по 5 баллов)

Темы рефератов

1. Формирование логистических каналов закупок/сбыта промышленной (оптово-торговой) компании
2. Основные принципы моделирования логистической системы компании (на примере...)
3. Оптимизация ключевых показателей эффективности логистики компании (на примере ...).
4. Внутрифирменная логистическая координация функциональных подразделений: цели и задачи (на примере...)
5. Организация взаимодействия логистической службы с функциональными подразделениями предприятия.
6. Бенчмаркинг – метод и процесс контрольного сравнения логистических процессов (на примере ...)
7. Логистическая стратегия распределения продукции при выходе на региональные рынки сбыта.
8. Логистическая система сервисного обслуживания: цели, задачи, критерии оптимального уровня сервиса (на примере ...).
9. Логистический подход в построении многоуровневой системы гибких цепей поставок (на примере ...)
10. Логистический аутсорсинг – современная форма взаимоотношений с партнерами по бизнесу (содержание, основные направления и перспективы развития на российском рынке).
11. Системы управления и планирования производственных процессов на предприятии: MRP I, MRP II, Leanproduction, CRP (CapacityRequirementsPlanning) и др. по выбору).
12. Логистическое проектирование – разработка, внедрение, оценка экономической эффективности логических операций/функций в компании.
13. Концепция J I T и производственная система «KANBAN»: цели, задачи, принципы построения и практика применения компаниями.
14. Современная система управления бизнес-процессами компании и роль логистического управления в постановке и решении целей и задач (по выбору): ♣ProductLifecycleManagement (PLM) - «Управление жизненным циклом»; ♣SupplyChainPlanning (SCP) – «Планирование цепочек поставок»; ♣PartnershipRelationManagement (PRM) – «Управление взаимоотношениями с партнерами»; ♣SupplyChainEventManagement (SCEM) – «Управление событиями в логистической цепочке»; ♣EfficientConsumerResponse (ECR) – «Эффективное клиентоориентированное реагирование»; ♣VendorManagedInventory (VMI) – «Запасы, управляемые клиентом»; ♣CustomerRequirementsManagement (CRM) - «Управление взаимоотношениями с клиентами»; ♣CollaborativePlanning, ReplenishmentandForecasting (CPRF) – «Совместное планирование, прогнозирование и размещение» и др.
15. Основные цели, задачи в управлении цепями поставок и роль логистики.
16. Базисные условия поставок: основные положения, права и обязанности сторон и их особенности.
17. Информационные технологии в логистике: современные тенденции, цели и задачи повышения эффективности логистических процессов в компании (на примере российских и/или зарубежных компаний).
18. Основные показатели качества логистического сервиса и их влияние на логистическую систему компании (примеры расчетных показателей и их особенности).
19. Оценка эффективности отдела снабжения (закупок) на основе системы показателей.
20. Методы оценки эффективности логистической деятельности (на примере компании)

21. Концепция управления поставщиками – важнейшее направление в стратегическом управлении снабжением: отношения с поставщиками, формирование «портфеля поставщиков», интеграция с поставщиками (на примере компании).

22. Особенности формирования логистических каналов в дистрибуции товаров народного потребления и промышленных товаров.

23. Практический опыт логистических компаний по формированию каналов распределения продукции.

24. Логистический сервис как основа повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия

Критерии оценки:

Обучающийся получает за доклад 5 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (1 балла);

- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (1 балла);

- сделаны выводы по исследуемой проблеме (1 балла);

- обозначена авторская позиция (1балла);

- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).

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

Максимальная сумма баллов за доклады: 10 баллов (2 доклада по 5 баллов)

Устный опрос по темам дисциплины

Содержит 21 вопрос.

Форма опроса – фронтальный/индивидуальный/комбинированный.

Задания к устному опросу:

1. Этимология понятия «логистика»
2. Факторы и тенденции развития логистики. Логистические приоритеты.
3. Виды деятельности и функциональные области логистики
4. Риски в функциональных областях логистики
5. Формы организации логистической деятельности
6. Современные логистические концепции и технологии
7. Современный подход к организации закупок.
8. Стратегическое управление закупками
9. Управление взаимоотношений с поставщиками.
10. Оценка эффективности закупочной деятельности.
11. Содержание распределительной логистике и ее место в логистической системе предприятия
12. Организация и управление логистической системой распределения предприятия

13. Оценка эффективности систем распределения
14. Оценка эффективности участников каналов распределения
15. Управление логистическими каналами распределения
16. Управление обслуживанием клиентов в каналах распределения
17. Управление товародвижением.
18. Оценка эффективности товародвижения
19. Организация логистического складирования.
20. Управление запасами.
21. Транспортировка в логистике

Критерии оценки:

Критерии оценивания:

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

Максимальная сумма баллов по устному опросу: 25 баллов (5 тем по 5 баллов)

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

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

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета. Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации. В результате проведения зачета на основании критериев и показателей оценивания, разработанных преподавателем, студенту выставляется оценка «зачтено» или «незачтено». Особенностью проведения промежуточной аттестации в форме зачета является возможность формирования итоговой оценки за дисциплину по результатам текущего и рубежного контроля.

Результаты процедуры:

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются

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

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

Приложение 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические аспекты концептуальных положений функциональных областей логистики, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

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

студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

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

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

Методические рекомендации по написанию реферата , требования к оформлению

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

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

Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

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

-монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;

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

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.

3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе *MS Word*
5. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала в *MS Power Point* (презентация для доклада).
6. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
7. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - Times New Roman Cyr 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - Times New Roman Cyr 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - Times New Roman Cyr 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат BMP, GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись».

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

Требования к оформлению презентации.

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

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

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

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

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

