

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 04.04.2024 13:27:48  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ  
Директор Института магистратуры  
Иванова Е.А.  
«01» июня 2023г.

**Рабочая программа дисциплины  
Управление цепями поставок в международной торговле**

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

Для набора 2023 года

Квалификация  
магистр

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

Курс Вид занятий	1		Итого	
	УП	РП		
Практические	12	12	12	12
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	87	87	87	87
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	108	108	108	108

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.03.2023 протокол № 9.

Программу составил(и): д.э.н., профессор , Аكوпова Е.С.

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

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

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели освоения дисциплины: изучение сущности и содержания данного подраздела логистики как науки, ее функций, а также концептуального использования в практической деятельности

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**УК-4:**Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

**ПК-3:**Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

основные понятия и определения коммуникационных взаимоотношений в цепях поставок (соотнесено с индикатором УК- 4.1)  
особенности технологических и организационно-управленческих процессов в цепях поставок (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

**Уметь:**

проводить исследование, анализ и выбор современных коммуникативных технологий в рамках управления цепями поставок(соотнесено с индикатором УК-4.2)  
организовывать работу персонала и эффективно использовать ресурсный потенциал цепей поставок(соотнесено с индикатором ПК-3.2)

**Владеть:**

навыками общения с контрагентами на иностранных языках, использовать иностранный язык для получения информации об зарубежном опыте управления цепями поставок(соотнесено с индикатором УК-4.3)

навыками анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменения результатов логистической деятельности, проектирования и реализации информационного и технологического обеспечения деятельности в области логистики (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. Организация УЦП</b>				
1.1	Тема 1.1 «Понятие о логистической системе и управлении цепями поставок». Определение логистической системы, классификация логистических систем. Функции управления цепями поставок. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. /Пр/	1	4	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.2	Тема 1.2 « Современные тенденции развития цепей поставок» Основные решения при управлении цепями поставок. Особенности цепей поставок в России. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. /Пр/	1	2	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
	<b>Раздел 2. Особенности УЦП в международной торговле</b>				
2.1	Тема 2.1. Интеграция в управлении цепями поставок международной торговле. Виды интеграции в управлении цепями поставок. Их особенности. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. /Пр/	1	4	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6 Л2.7
2.2	Тема 2.2. Информационная интеграция процессов в управлении цепями поставок. Информационные технологии для управления цепями поставок. Их особенности и преимущества. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice. /Пр/	1	2	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

2.3	Цели и стратегические элементы УЦП. Структура и классификация цепей поставок (жесткие, виртуальные, адаптивные, гибкие). Современные тенденции развития цепей поставок. /Ср/	1	30	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.4	Концепция УЦП -интегрированного управление функциональными областями логистики и координации логистического процесса фирмы. Виды интеграции, горизонтальная и вертикальная интеграция. Интеграция «вперед» и «назад» /Ср/	1	27	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.5	Основные задачи и технологии информационной системы мониторинга цепей поставок. Возможности использования Internet в управлении цепями поставок. Виртуальные логистические центры/операторы в цепях поставок. Использование штрих-кодовых технологий в управлении цепями поставок. /Ср/	1	30	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.6	/Экзамен/	1	9	УК-4 ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

#### 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	Афанасенко И. Д., Борисова В. В.	Коммерческая логистика: учеб. для бакалавров и специалистов	СПб.: Питер, 2012	19
Л1.2	С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев	Логистика: учебное пособие [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692</a>	М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=439692</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Муртазина, Э. И., Фахрутдинова, Э. З.	Logistics and Supply Chain Management (Логистика и управление цепями поставок): учебное пособие	Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2013	<a href="http://www.iprbookshop.ru/61951.html">http://www.iprbookshop.ru/61951.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Акопова Е. С., Евтодиева Т. Е.	Управление цепями поставок в международной торговле: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=567014">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=567014</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.5	Акопова Е. С., Евтодиева Т. Е.	Управление цепями поставок в международной торговле: учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2018	63

##### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Чудаков А. Д.	Логистика: учеб.	М.: Изд-во РДЛ, 2003	100
Л2.2	Кретов И. И., Садченко К. В.	Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб.-практ. пособие	М.: Дело и Сервис, 2003	50
Л2.3	Уотерс Д.	Логистика. Управление цепью поставок: Учеб.	М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003	19
Л2.4	Курганов В. М.	Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров: учеб.-практ. пособие	М.: Кн. мир, 2005	40

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.5	Проценко И. О.	Стратегическая логистика: монография	Москва: Издательский дом "МЕЛАП", 2005	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=133115">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=133115</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6	Левкин, Г. Г., Заруднев, Д. И.	Управление цепями поставок: конспект лекций	Саратов: Вузовское образование, 2018	<a href="http://www.iprbookshop.ru/73634.html">http://www.iprbookshop.ru/73634.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.7		Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)	, 1996	<a href="http://www.iprbookshop.ru/61941.html">http://www.iprbookshop.ru/61941.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС «КонсультантПлюс»

ИСС «Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

База статистических данных Росстата <https://gks.ru/databases>

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 Критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-4: Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия			
З основные понятия и определения коммуникационных взаимоотношений в цепях поставок	Изучение источников информации, которые были использованы при подготовке в собеседованию с целью изучения коммуникационных взаимоотношений в цепях поставок	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; изложение полученных знаний в устной форме, умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины	С – собеседование (вопросы 1-23), Т – тест (вопросы 1-15) Вопросы к экзамену (1-47)
У проводить исследование, анализ и выбор современных коммуникативных технологий в рамках управления цепями поставок	Систематизация подходов к исследованию, анализу и выбору современных коммуникативных технологий в рамках управления цепями поставок  Изложение алгоритма проведения исследования, анализа и выбора	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 – реферат (темы 1-5), КЗ – кейс-задача (задачи 1-8), Т – тест (вопросы 1-15) Вопросы к экзамену (1-47)
В использовать иностранный язык для получения информации о зарубежном опыте управления цепями поставок	Работа с зарубежной учебной, учебно-методической, научной литературой в процессе поиска информации о зарубежном опыте управления цепями поставок	Владение категориальным аппаратом на иностранном языке; умение пользоваться материалами иностранных аналитических источников, полнота представленной информации, умение отстаивать свою позицию; свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины; умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, умение отстаивать свою позицию	С – собеседование (вопросы 1-23), Р – реферат (темы 1-5); КЗ – кейс-задача (задачи 1-8), Вопросы к экзамену (1-47)
ПК-3: Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия			
З особенности технологических и организационно-управленческих процессов в цепях поставок	Изучение информационных источников об особенностях технологических и организационно-управленческих процессов в цепях поставок	полнота и содержательность ответа на изучаемые вопросы; изложение полученных знаний в устной форме, умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины	С – собеседование (вопросы 24-36), Т – тест (вопросы 1-15) Вопросы к экзамену (1-47)

У организовывать работу персонала и эффективно использовать ресурсный потенциал цепей поставок	Решение кейс-задач, подготовка рефератов и выступление на семинаре	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 – реферат (темы 6-10), КЗ – кейс-задача (задачи 1-8), Вопросы к экзамену (1-47)
В навыками анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменения результатов логистической деятельности, проектирования и реализации информационного и технологического обеспечения деятельности в области логистики	Работа с различными источниками информации, литературными источниками по вопросам тенденций изменения результатов логистической деятельности, проектирования и реализации информационного и технологического обеспечения деятельности в области логистики, систематизация полученной информации	Владение категориальным аппаратом; умение пользоваться материалами аналитических источников, полнота представленной информации, умение отстаивать свою позицию; свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины; умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, умение отстаивать свою позицию	С – собеседование (вопросы 24-36), Р – реферат (темы 6-10), КЗ – кейс-задача (задачи 1-8), Вопросы к экзамену (1-47)

### 1.2 Шкалы оценивания:

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

- 84-100 баллов (оценка «отлично»);
- 67-83 баллов (оценка «хорошо»);
- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно);
- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно).

## 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 экзамену

1. Дайте определение логистической системе
2. Дайте определение УЦП (управление цепями поставок)
3. В чем заключается взаимосвязь логистики и управления цепями поставок
4. Дайте определение элементов логистической системы в УЦП: логистическое звено, логистическая цепь, логистический канал, логистическая сеть, логистическая функция, логистическая операция, логистический процесс, логистический цикл.
5. Определите место логистики в международном бизнесе.
6. В чем заключается применение логистического подхода в УЦП
7. Сущность и значение управления цепями поставок в международной торговле.

8. Как давно существует управление цепями поставок.
9. Какую роль УЦП играет в международном бизнесе.
10. Какова эффективность управления цепями поставок.
11. Каковы перспективы управления цепями поставок в международной торговле
12. Структура и классификация цепей поставок (жесткие, виртуальные, адаптивные, гибкие).
13. Современные тенденции развития цепей поставок.
14. Определение интеграции.
15. Значение интеграции в управлении цепями поставок.
16. Виды интеграции: внешняя и внутренняя.
17. Выгоды внешней интеграции.
18. Проблемы внешней интеграции.
19. Типы сотрудничества в цепях поставок.
20. Виды интеграции: горизонтальная и вертикальная интеграция.
21. Типы вертикальной интеграции: интеграция «вперед» и «назад».
22. Определение логистической стратегии.
23. Типы стратегических решений.
24. Основные типы логистических стратегий.
25. Сравнительная характеристика тощей и динамической логистических стратегий.
26. Области решений и подходы к разработке логистической стратегии в цепях поставок
27. Способы реализации логистической стратегии в цепях поставок.
28. Основные драйверы и препятствия в цепи поставок.
29. Управление изменениями в организации.
30. Задача контроллинга деятельности в цепи поставок.
31. Измерители и основные показатели (KPI) эффективности функционирования цепи поставок.
32. Принцип функционирования KPI.
33. Методы расчета основных KPI оценивающих эффективность цепи поставок.
34. Основные отчетные формы оценки результатов операций в цепях поставок.
35. Преимущества применения сбалансированной системы показателей в управлении цепями поставок.
36. Количественные и качественные показатели работы логистической цепи. Согласование (балансировка) показателей.
37. Особенности учета издержек в логистике. Сравнение показателей логистической деятельности.
38. Анализ экономической эффективности цепи поставок.
39. Что такое логистический аудит. Цели и задачи логистического аудита.
40. Кто проводит логистический аудит.
41. Ключевой принцип логистического аудита.
42. Ключевые показатели логистического аудита.
43. Внешний и внутренний логистический аудит.
44. Количественный этап аудита.
45. Типичные проблемы, выявленные в ходе аудита и способы их решения.
46. Результаты логистического аудита.
47. Ошибки и недостатки существующих цепей поставок.

### **Критерии оценивания:**

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - 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;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие 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;  
- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - 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 и наводящие вопросы.

## Вопросы для собеседования

1. Дайте определение логистической системе
2. Дайте определение УЦП (управление цепями поставок)
3. В чем заключается взаимосвязь логистики и управления цепями поставок
4. Дайте определение элементов логистической системы в УЦП: логистическое звено, логистическая цепь, логистический канал, логистическая сеть, логистическая функция, логистическая операция, логистический процесс, логистический цикл.
5. Определите место логистики в международном бизнесе.
6. В чем заключается применение логистического подхода в УЦП
7. Сущность и значение управления цепями поставок в международной торговле.
8. Как давно существует управление цепями поставок.
9. Какую роль УЦП играет в международном бизнесе.
10. Какова эффективность управления цепями поставок.
11. Каковы перспективы управления цепями поставок в международной торговле
12. Структура и классификация цепей поставок (жесткие, виртуальные, адаптивные, гибкие).
13. Современные тенденции развития цепей поставок.
14. Определение интеграции.
15. Значение интеграции в управлении цепями поставок.
16. Виды интеграции: внешняя и внутренняя.
17. Выгоды внешней интеграции.
18. Проблемы внешней интеграции.
19. Типы сотрудничества в цепях поставок.
20. Виды интеграции: горизонтальная и вертикальная интеграция.
21. Типы вертикальной интеграции: интеграция «вперед» и «назад».
22. Определение логистической стратегии.
23. Типы стратегических решений.
24. Основные типы логистических стратегий.
25. Сравнительная характеристика тощей и динамической логистических стратегий.
26. Области решений и подходы к разработке логистической стратегии в цепях поставок
27. Способы реализации логистической стратегии в цепях поставок.
28. Основные драйверы и препятствия в цепи поставок.
29. Управление изменениями в организации.
30. Задача контроллинга деятельности в цепи поставок.
31. Измерители и основные показатели (KPI) эффективности функционирования цепи поставок.
32. Принцип функционирования KPI.
33. Методы расчета основных KPI оценивающих эффективность цепи поставок.
34. Основные отчетные формы оценки результатов операций в цепях поставок.
35. Преимущества применения сбалансированной системы показателей в управлении цепями поставок.
36. Количественные и качественные показатели работы логистической цепи. Согласование (балансировка) показателей.

### Критерии оценивания:

Оценивание работы студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

При соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, студент получает 5 баллов

При неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе, студент получает 4 балла

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов, студент получает 3 балла

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе, студент получает 0 баллов

Максимальная сумма баллов по устному опросу: –15 баллов (3 темы по 5 баллов)

## Темы рефератов и презентаций

1. Цели и стратегические элементы УЦП.
2. Структура и классификация цепей поставок (жесткие, виртуальные, адаптивные, гибкие).
3. Современные тенденции развития цепей поставок.
4. Концепция УЦП -интегрированного управление функциональными областями логистики и координации логистического процесса фирмы.
5. Виды интеграции, горизонтальная и вертикальная интеграция.
6. Интеграция «вперед» и «назад»
7. Основные задачи и технологии информационной системы мониторинга цепей поставок.
8. Возможности использования Internet в управлении цепями поставок.
9. Виртуальные логистические центры/операторы в цепях поставок.
10. Использование штрих-кодовых технологий в управлении цепями поставок.

### Критерии оценивания:

Обучающийся получает за доклад 20 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (4 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (4 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (4 балла);
- обозначена авторская позиция (4 балла);
- использовано не менее пяти литературных источников, соблюдены требования к оформлению работы (4 балл).

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

Максимальная сумма баллов за доклады: 40 баллов (2 доклада по 20 баллов )

## Тесты

1. На какой стадии процесс управления цепями поставок является наиболее чувствительным?
  - а) на стадии закупки, т.к. с этого начинается процесс управления цепью поставок;
  - б) на стадии производства, т.к. именно эта стадия является технически и технологически самой сложной;
  - в) на стадии продажи, так как стоимость «проявляется» только при реализации продукции конечному потребителю.
2. Какие типы связей возникают между участниками цепей поставок?
  - а) управляемые связи, неуправляемые связи, не входящими в цепь поставок;
  - б) управляемые связи, отслеживаемые связи, связи с объектами, не входящими в цепь поставок;
  - в) управляемые связи, неуправляемые связи, отслеживаемые связи, связи с объектами, не входящими в цепь поставок.
3. Какие существуют методики по управлению организационными изменениями в цепях поставок?
  - а) методика быстрого анализа решения, бенчмаркинг, перепроектирование, реинжиниринг;
  - б) методика мозгового штурма, бенчмаркинг, реинжиниринг;
  - в) методика быстрого анализа решения, методика мозгового штурма, бенчмаркинг, перепроектирование.
4. Что такое интеграция с точки зрения теории управления цепями поставок?

а) процесс взаимного приспособления, расширения экономического и производственного сотрудничества, объединения национальных хозяйств двух и более государств, форма интернационализации хозяйственной жизни;

б) процесс, ведущий к состоянию связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы, организма в одно целое;

в) процесс взаимодействия между участниками цепи поставок, направленный на достижение общих целей путем расширения и углубления производственно-технологических связей, при совместном использовании ресурсов, объединении капиталов и создании благоприятных партнерских отношений для осуществления совместной экономической деятельности.

5. Предметом исследования макрологистики являются:

а) процессы, протекающие на общенациональном и межгосударственном уровне;

б) комплекс вопросов по управлению материальными, информационными и другими потоками, связанных с интересами отдельного предприятия или корпоративной группы предприятий, объединенных общими целями по оптимизации хозяйственных связей;

в) процессы, протекающие на региональном, межрегиональном, общенациональном и межгосударственном уровне;

г) комплекс вопросов по управлению товароматериальными потоками, связанных с интересами отдельного предприятия или корпоративной группы предприятий, объединенных общими целями по оптимизации хозяйственных связей.

6. Интермодальная перевозка- это перевозка грузов:

а) двумя или несколькими различными способами;

б) как минимум тремя различными способами;

в) наземным транспортом;

г) воздушным транспортом.

7. Международная цепь поставок - это:

а) цепь поставок между субъектами территориально находящиеся на территории одной страны;

б) цепь поставок между субъектами территориально находящимися на территории разных стран;

в) цепь поставок, при которой товар следует транзитом через территорию третьей страны;

г) все ответы верны.

8. Какая деятельность понимается под коммерческими экспортными операциями:

а) деятельность по перевозу товаров из одной страны в другую;

б) деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров отечественного производства для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

в) деятельность, связанная с покупкой и вывозом товаров иностранного производства для передачи их в собственность отечественному контрагенту;

г) деятельность, связанная с покупкой и вывозом товаров иностранного производства для передачи их в собственность отечественному контрагенту безвозмездно

9. Метод закупок, позволяющий резко сократить накопленные запасы за счет частых поставок, называется

а) «Точно в срок»;

б) «традиционные методы»;

в) закупка товаров одной крупной партией

г) централизованная закупка

10. Определите понятие «вторичная потребность»:

а) потребность в изделиях, договоры на производство и поставку которых уже заключены;

б) потребность во вспомогательных материалах производственного назначения, необходимых для выполнения производственной программы;

в) потребность в изделиях, которые подлежат изготовлению в рамках производственной программы, но договоры на поставку которых еще не заключены;

г) потребность в основных материалах производственного назначения, необходимых для выполнения производственной программы;

д) объем продукции определенного ассортимента и качества, необходимый для обеспечения непрерывного производственного процесса и выполнения программы выпуска продукции.

11. Когда появился термин «управление цепями поставок»:

- а) 1980-егг.;
- б) 1990-егг.;
- в) 2000-егг.

12. Какие типы цепей поставок можно выделить в зависимости от уровня их сложности?

- а) минимальная, расширенная и укрупненная цепь поставок;
- б) минимальная, развернутая и максимальная цепь поставок;
- в) минимальная, расширенная и максимальная цепь поставок.

13. Линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих логистические операции по доведению внешнего материального потока от одного участника логистической цепи до другого представляет собой:

- а) логистическую цепь;
- б) логистический канал;
- в) логистическую систему.

14. Каналы распределения не могут быть:

- а) прямыми;
- б) эшелонированными
- в) вариативными

15. Что такое физическое распределение?

- а) доставка продукции от продавца к потребителю;
- б) распределение различных видов продукции;
- в) закупки у поставщиков материальных ресурсов.

#### **Ключи правильных ответов:**

1 – в, 2 – в, 3 – а, 4 – в, 5 – в, 6 – а, 7 – б, 8 – б, 9 – а, 10 – в, 11 – а, 12 – в, 13 – а, 14 – б, 15 – а.

#### **Критерии оценки:**

- Максимальное количество 5 баллов выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на все тестовые вопросы, дав правильное обоснование и развернутую аргументацию своего ответа с использованием дополнительной литературы;

- 4 балла студент может получить, если ответив правильно на тестовые вопросы, он недостаточно полно аргументировал свой ответ, либо не добрал балл за тестовый вопрос;

- 3 балла выставляется студенту, если студент правильно, но неполно (не все варианты) ответил на тестовые вопросы, аргументирует данный им ответ, но исключает другие правильные варианты, базируясь на знании лекционного материала, без привлечения основной и дополнительной литературы;

- во всех прочих ситуациях, т.е. при полном отсутствии ответов на тестовые вопросы работа студента признается неудовлетворительной.

### **Кейс-задачи**

#### **Кейс-задача №1**

1. Российское предприятие реализует продукцию, как на национальном, так и зарубежном рынке. У предприятия появилась возможность реализовать дополнительно 1000 единиц продукции, причем имеется спрос как со стороны отечественных, так и со стороны зарубежных покупателей. Определите, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица

Исходные данные для определения эффективности экспортной сделки

Показатели	1 вариант	2 вариант
Объем продаж, шт	1000	1000

Производственная себестоимость единицы товара, руб	4000	4000
Цена единицы товара, руб: - на внутреннем рынке	5000	5000
-на внешнем рынке	10000	5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией: -на внутреннем рынке, руб./ед	350	200
- на внешнем рынке, у.е./ед .	75	50
Курс валюты, руб./у.е.	20	30

2. Исходя из приведенных ниже условий, определите, какие базисные условия поставки выбраны экспортерами :

1) Российская организация - продавец отгрузила иностранному покупателю товар контрактной стоимостью 10 000 евро. Курс евро, установленный Банком России, составляет на дату отгрузки - 41,1311 руб/евро (условно). Товар реализован на условиях самовывоза со склада организации.

2) Российская организация (г. Москва) планирует заключить контракт с финской организацией на поставку оборудования. При заключении внешнеторгового контракта стороны хотят учесть следующие условия: продавец доставит прошедший таможенную очистку товар транспортной компании, осуществляющей автомобильные перевозки, указанной финской организацией до Хельсенки.

3) Российская компания договорилась о поставке клюквы в Турцию. Был выбран морской вид транспорта. Товар, прошедший экспортное таможенное оформление, считается переданным покупателю в порту. В обязанности покупателя входят оплата погрузки на судно, оплата стоимости перевозки (фрахт), страховки, разгрузки, уплаты импортные пошлины. Поскольку обязательства экспортера выполнены в момент доставки в порт, все расходы в порту отправления, в том числе в случае задержки отправки товара, несет покупатель.

3. Некоторые регионы мира особенно трудны для выполнения логистических функций и формирования международных цепей поставок. Как вы полагаете, какие регионы можно считать такими и почему?

4. Представьте, что вашей издательской компании необходимо раз в неделю отправлять книги в Грузию общим весом 100кг. Отыщите альтернативные варианты перевозки этого груза и определите наилучший. Опишите все операции, выполняемые с вашим грузом и перечислите компании, которые будут этим заниматься на каждом этапе.

## Кейс-задача №2

1. Покажите на примере деятельности компании влияние цифровизации экономики на логистические аспекты деятельности.

2. Насколько важна логистика для экономики государства? Какая доля занятости и доля валового внутреннего продукта приходится на логистику?

3. Опишите цепь поставок молока на региональный рынок.

4. Выберите в качестве объекта исследования известную компанию, осуществляющую свою деятельность на товарном рынке. Выбранное предприятие будет являться фокусной компанией для построения цепи поставок и проведения дальнейшего исследования.

Требования к выбору фокусной компании:

-информация о компании должна быть доступной для исследования;

-компания должна быть производителем товаров на данном рынке, желательно, чтобы это был лидер или один из лидеров отрасли;

-у компании должно быть как минимум три различных потребителя производимой продукции, в том числе оптовые потребители;

-у компании должно быть как минимум три различных поставщика сырья, материалов или комплектующих;

-необходимо также знать информацию о других фирмах, взаимодействующих с фокусной компанией.

После выбора фокусной компании подготовить общую характеристику фирмы по следующей схеме:

1.Общая информация о компании: название, краткая справка об истории развития бизнеса, миссия, цели и задачи, общая численность и организационная структура.

2.Ассортимент производимой продукции.

3.Основные поставщики.

4.Основные потребители.

5.Конкурентная среда компании.

### **Кейс-задача №3**

Портновская мануфактура SHISHKIN, расположенная в Екатеринбурге, уже два года разрабатывает и производит коллекции горнолыжной экипировки по заказу австрийской компании FISCHER, крупнейшего в мире производителя лыжного инвентаря и снаряжения. Компания прошла аудит зарубежных экспертов из Международной федерации одежды InternationalApparelFederation (IAF) и компании TrigonSelectLtd. В результате мануфактура оказалась в числе 12 предприятий, получивших международные сертификаты IAF и включенных в базу ведущих производителей одежды для зарубежных рынков.

#### **Задание:**

1. На каких условиях происходит включение компании SHISHKIN в глобальную цепочку австрийской компании FISCHER?

2. Какие этапы были реализованы екатеринбургской компанией для выхода на международные рынки?

3. Какой договор и на каких условиях должен быть заключен между мануфактурой SHISHKIN и FISCHER?

### **Кейс-задача №4**

1. Выбрать любое предприятия, функционирующее на территории г.Ростова или Ростовской области. Определить драйверы и препятствия для внутренней и внешней интеграции выбранного объекта исследования. Дать им краткую характеристику. Исследование представляется в виде эссе общим объемом не более 3000 знаков.

2.Оценить степень интегрированного взаимодействия участников цепи поставок на базе вертикальной и горизонтальной интеграции.

3. Поясните, как согласуются корпоративная стратегия и управление цепями поставок. Примените понимание стратегического согласования к управлению цепями поставок.

4. Проанализируйте цикл развития отношений на примере предприятия, приняв его за фокусное предприятие цепи поставок.

### **Кейс-задача №5**

«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.

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 000 «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;
- 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 следующую информацию:

- общие данные;
- товарный прогноз;
- товарный запас по дистрибьюторским центрам;
- товарный запас 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 данном случае в России).

В случае России это:

- одна неделя на обработку заказа, на отгрузку товара с завода на транзитный склад «И.Р.», расположенный недалеко от места производства, в Пиприаке (Франция);
- одна неделя на консолидирование грузов, поступающих для данного филиала, кондиционирование груза, подготовка транспортных документов и отгрузка;
- 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 м<sup>2</sup>. 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 товарно-транспортную 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 (по крайней мере в описанном случае) как положительные, так и отрицательные стороны.

**Задание.** На основании данной информации укажите два-три положительных и отрицательных момента функционирования действующей системы. Дайте свои предложения по оптимизации схем доставки и распределения товаров «И.Р. Восток».

### **Кейс-задача №6**

Медико-технический центр (МТЦ) из г. Эссентуки заказывает производство медицинских марлевых масок и других средств индивидуальной защиты (СИЗ) в Республике Узбекистан для поставок на территорию РФ. Однако 6 апреля Правительство РФ приняло Постановление, согласно которому поставки в РФ может осуществлять только одна компания. В результате МТЦ изменил страны поставок, договорившись с покупателями из Казахстана, Турции, Перу, Германии.

**Задание:**

1. На каких условиях происходит сотрудничество МТЦ и узбекской компании? Каким договором оформить такое взаимодействие?
2. Каким образом изменить условия сделки при принятии Постановления Правительством РФ?
3. Как Вы видите формы долгосрочного сотрудничества между МТЦ и узбекским производителем в условиях пандемии коронавируса?

### **Кейс-задача №7**

МинесотаМайнинг энд Менуфекчуринг (ЗМ) является иллюстрацией к примеру 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, 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, изготавливающие некоторую продукцию и компоненты. В Японии у компании крупный научно-исследовательский центр. В Латинской

Америке у ЗМ действуют заводы, продукция каждого из которых строго 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;
- нанимать местный высококвалифицированный персонал;
- в любом месте начинать потихоньку, с небольших инвестиций, постоянно развиваясь и расширяясь;
- максимум гибкости и оперативной реакции на все новые возможности и новые условия.

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

увяжите борьбу компании за качество логистических операций с указанным лозунгом.

### Кейс-задача №8

Компания «ЮнисисКорпорейшин» с капиталом в 8,7 млрд. долларов была создана на основе слияния 2-х 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.

Первое - это создание интегрированной электронной системы по управлению доставкой товаров на основе системы ЭДИ (ElectronicDataInterchange), применяемой для планирования, контроля за движением, выставления счетов и мониторинга поступающих средств за отгруженную продукцию.

Второе - 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.

Третье - «Юнисис» собирается централизовать управление запасами, а для этого можно сократить количество складских помещений. Было определено, что компании достаточно иметь пять основных центральных складов (distributioncenters) и 14 небольших перевалочных баз. Таким образом, сократится 72% складской площади и на 76% - количество запасов, что сильно удешевит издержки содержания запасов.

И последнее, четвертое - компания решила сократить количество транспортных компаний, задействованных в обеспечении доставки товаров «Юнисис», при этом упор должен быть сделан на автотранспорт.

Задание:

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

### Кейс-задача №9

Новочеркасский электровозостроительный завод (группа компаний «Трансмашхолдинг») и ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод» заключили договор о разработке и изготовлении нового магистрального тепловоза переменного тока 2ЕЛ5 стоимостью 2 миллиарда рублей, предусматривающий разработку конструкторской и технологической документации, изготовление и испытание первого опытного электровоза, и производство «НЭВЗом» комплектов оборудования для второго и последующего электровозов, сборка которых будет производиться в г. Луганске.

Задание:

1. В какой форме происходит сотрудничество между НЭВЗ и Гомельский вагоностроительный завод?

2. Какие этапы цепочки производства и поставок находятся на территории РФ и на территории Беларуси?
3. Какие договора и на каких условиях обеспечивают взаимодействие российской и белорусской компаний?

### Кейс-задача №10

Английская компания является поставщиком 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 т 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 т игл.

Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Петербурга и далее переотправляются небольшими партиями весом от 2-3 и до 5 т в пять указанных городов. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и по 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 Петербург в различные города России и перебоев в работе транспорта в связи с мелкой партионностью поставок из Петербурга в различные 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 в срочной замене швейных игл различных видов и типов.

На совещании отмечалось, что по поступившей из посольства информации, после развала СССР на территории России осталось только одно предприятие, производящее иголки, - в подмосковном городе Подольск. Остальные заводы остались 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 в первую очередь иглами, а также другими запасными частями швейных предприятий,

с которыми уже заключены соглашения. А также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого изнашивающегося оборудования.

Задания: в соответствии со всем вышеизложенным 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 также 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.

Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности;

Ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному. В последнем случае приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий.

### **Кейс-задача №11 «Стратегия логистики»**

Компания «Джи энд ОуРуфинг» 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 продаж 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.

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 «justintime», 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, 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 клиентуры.

## Кейс-задача №12

Научно-исследовательский центр экологических ресурсов «ГОРО» (г. Ростов-на-Дону) начал сотрудничество с американской компанией EsteeLauder и осуществляет ей поставки экстракта чистотела для выпуска новой разработанной на его основе косметической линии. Цена экстракта чистотела за 1 кг. составила 400 дол. Американцы также взяли пробы экстрактов облепихи, можжевельника, календулы, исследования которых продолжаются для создания новых коллекций косметики.

### Задание:

1. В какой форме происходит сотрудничество между ГОРО и EsteeLauder?
2. Какие этапы цепочки производства и поставок находятся на территории РФ?
3. Какие договора и на каких условиях обеспечивают взаимодействие российской и американской компаний?

## Кейс-задача №13

Российский производитель и дистрибьютор коммерческого и промышленного холодильного оборудования заключил контракты на поставку товаров (витрины для демонстрации, кратковременного хранения и продажи продуктов, холодильные горки и бонеты, морозильные шкафы) в страны ЕАЭС: Казахстан, Армению и Киргизию.

Отсутствие необходимости совершения таможенных операций и долгая коммерческая практика компании сыграли свою роль при выборе торгового термина Инкотермс - стороны согласовали поставку на условиях EXW - Волжск (республика Марий Эл).

Товар был упакован в противоударную заводскую упаковку, а именно в специальную коробку из пенопласта, которая защищает покрытие холодильника и углы от повреждений. Дополнительно была использована защитная пленка на дверцах и деталях, транспортные распорки и приспособления для фиксации компрессора для смягчения возможных ударов и вибрации при транспортировке.

### Проблема

В соответствии с выбранными условиями (термином) в обязанности продавца входит предоставление товара покупателю в согласованном месте, и после согласования даты отгрузки покупатель предоставил транспортное средство для вывоза товара, но не предусмотрел необходимость погрузки товара в транспортное средство, рассчитывая на технические возможности продавца.

Продавец, располагая погрузо-разгрузочной техникой, осуществил погрузку товара в транспортное средство покупателя. Но в момент погрузки две коробки упали, произошло видимое повреждение внешней упаковки.

После технического обследования было установлено также и повреждение товара. Покупатель отказался принимать повреждённый товар, мотивируя тем, что погрузка была осуществлена силами продавца и по отдельному счету оплачена покупателем.

### Задание

- 1) Была ли в данной ситуации ошибка продавца? В какой момент риски перешли с продавца на покупателя? Нужно ли это дополнительно оформлять документально?
- 2) Насколько прав покупатель, отказывающийся принять повреждённый товар?
- 3) Как бы вы поступили в аналогичной ситуации: в роли продавца и в роли покупателя?

### Ключи правильных ответов:

#### Кейс-задача №3

1. На каких условиях происходит включение компании SHISHKIN в глобальную цепочку австрийской компании FISCHER?

Портновская мануфактура была включена в глобальную цепочку австрийской компании посредством прохождения проверки или аудита зарубежными экспертами из Международной федерации одежды и компании TrigonSelectLtd, которые осуществляют международную сертификацию, и посредством подтверждения своего соответствия установленным требованиям.

2. Какие этапы были реализованы екатеринбургской компанией для выхода на международные рынки?

Для того, чтобы компания вышла на международный рынок, она должна была пройти международную сертификацию, в процессе которой реализуется программа по оценке уровня предприятия, формирования индивидуального плана развития и продвижения производства на международном уровне, организации встреч с международными партнерами. Получение документа о подтверждении этих условий способствует заключению контрактов с крупными международными компаниями. После этого портновская мануфактура получила заказ на пошив горнолыжной экипировки для австрийской компании. И далее в течение двух лет компания разрабатывает и производит необходимую продукцию.

3. Какой договор и на каких условиях должен быть заключен между мануфактурой SHISHKIN и FISCHER?

Компании должны заключить договор поставки, в котором будут оговорены предмет договора-горнолыжная экипировка; порядок поставки, где будут определены места отгрузки/приемки товара, обязанности сторон, перечень необходимых документов, а также документы для оформления паспорта сделки и таможенной очистки товара, поскольку компания австрийская; цена, где будут отражены вопросы, касающиеся процесса проведения оплаты, валюта расчетов, время осуществления оплаты, действия при невыполнении платежных обязательств; качество товара, где описываются важные требования, которые касаются соответствия продукции установленным заказчиком нормам; форс-мажорные ситуации и действия при их наличии; срок действия договора; порядок разрешения споров; заключительные положения, в которых делается акцент на вопросах, уже прямо не касающихся представленных ранее пунктов, но которые необходимо осветить во избежание появления споров; адреса и реквизиты сторон.

#### **Кейс-задача №6**

1. На каких условиях происходит сотрудничество МТЦ и узбекской компании? Каким договором оформить такое взаимодействие?

Сотрудничество медико-технического центра и узбекской компании осуществляется на основе договора поставки медицинских марлевых масок и других средств индивидуальной защиты.

2. Каким образом изменить условия сделки при принятии Постановления Правительством РФ?

В сложившихся условиях вряд ли можно оспорить решение Правительства.

3. Как Вы видите формы долгосрочного сотрудничества между МТЦ и узбекским производителем в условиях пандемии коронавируса?

В условиях пандемии МТЦ может продолжать сотрудничество с узбекским производителем при условии сбыта продукции в другие страны.

#### **Кейс-задача №9**

1. В какой форме происходит сотрудничество между НЭВЗ и Гомельский вагоностроительный завод?

Сотрудничество осуществляется в виде стратегического союза на основе долгосрочных обязательств, гарантирующих взаимную выгоду.

2. Какие этапы цепочки производства и поставок находятся на территории РФ и на территории Беларуси?

На территории РФ осуществляется разработка конструкторской и технологической документации, изготовление и испытание первого опытного электровоза, производство комплектов оборудования для второго и последующего электровозов, а также их сборка.

А на территории Беларуси - разработка и изготовление нового магистрального тепловоза переменного тока.

3. Какие договора и на каких условиях обеспечивают взаимодействие российской и белорусской компаний?

Компании заключают договор поставки, в котором будут оговорены предмет договора; порядок поставки, где будут определены места отгрузки/приемки товара, обязанности сторон, перечень необходимых документов; цена, где будут отражены вопросы, касающиеся процесса проведения оплаты, валюта расчетов, время осуществления оплаты, действия при невыполнении платежных обязательств; качество товара, где описываются важные требования, которые касаются соответствия продукции установленным заказчиком нормам; форс-мажорные ситуации и действия при их наличии; срок действия

договора; порядок разрешения споров; заключительные положения, в которых делается акцент на вопросах, уже прямо не касающихся представленных ранее пунктов, но которые необходимо осветить во избежание появления споров; адреса и реквизиты сторон.

### Кейс-задача №12

1. В какой форме происходит сотрудничество между ГОРО и EsteeLauder?

В данном случае сотрудничество имеет стратегический характер.

2. Какие этапы цепочки производства и поставок находятся на территории РФ?

Экстракты экологических ресурсов разработаны и поставляются с территории РФ, а производство косметической линии осуществляется в американской компании.

3. Какие договора и на каких условиях обеспечивают взаимодействие российской и американской компаний?

Компании заключают договор поставки, в котором будут оговорены предмет договора; порядок поставки, где будут определены места отгрузки/приемки товара, обязанности сторон, перечень необходимых документов; цена, где будут отражены вопросы, касающиеся процесса проведения оплаты, валюта расчетов, время осуществления оплаты, действия при невыполнении платежных обязательств; качество товара, где описываются важные требования, которые касаются соответствия продукции установленным заказчиком нормам; форс-мажорные ситуации и действия при их наличии; срок действия договора; порядок разрешения споров; заключительные положения, в которых делается акцент на вопросах, уже прямо не касающихся представленных ранее пунктов, но которые необходимо осветить во избежание появления споров; адреса и реквизиты сторон.

### Кейс-задача №13

При выборе условия (термина) поставки продавец и покупатель должны хорошо понимать, какие обязанности, расходы и риски возникают при выполнении контрактных условий. Выбор условия EXW налагает на продавца обязанность осуществить поставку товара в распоряжение покупателя в согласованном месте.

В соответствии с пунктом А2 «Поставка» в обязанности продавца не входит погрузка товара на транспортное средство, и риски (пункт А3) переходят на покупателя с момента его поставки в соответствии с пунктом А2. Покупатель в соответствии с пунктом Б6 обязан предоставить продавцу соответствующее доказательство принятия поставки. То есть до начала погрузки товара необходимо оформить документ принятия поставки, например, акт приема-передачи товара.

Оплата расходов продавца на погрузку товара не снимает риск утраты или повреждения товара после осуществления поставки. Однако, как уже отмечалось, Правила Инкотермс носят статус торгового обычая и применяются только в том случае, если были инкорпорированы в условия контракта.

В целях минимизации рисков Продавца при осуществлении погрузки по просьбе Покупателя (с оплатой или без оплаты услуг Продавца) целесообразно зафиксировать в контракте переход рисков. Примерная формулировка: «Товара поставляется на условиях EXW... (поименованный пункт), с погрузкой на транспортное средство Покупателя, за счет и на риск Покупателя». Если Покупатель стремится избежать какого-либо риска во время погрузки товара в помещениях Продавца, сторонам следует рассмотреть возможность выбора термина FCA.

### Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
- 5 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- 4 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;
-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
-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: 40 баллов (8 кейсов 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 экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- практические занятия.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по вопросам организации управления цепями поставок, рассматриваются особенности управления цепями поставок в международной торговле, 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 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 указания по подготовке рефератов по дисциплине «Управление цепями поставок в международной торговле».**

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

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

**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 LibreOffice.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала в программах редактора LibreOffice (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

### **Требования к оформлению текста**

1. Объем реферата - 10-15 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 мультимедийной 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.