

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Плетневская Анна Викторовна

Должность: Преподаватель

Дата подписания: 25.07.2019

Уникальный идентификатор документа: 798bda64-7bba-4c62776856e9710b17e9270e315d41b661b541f49c91199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программа Коммерция

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ. Г. В. ПЛЕХАНОВА

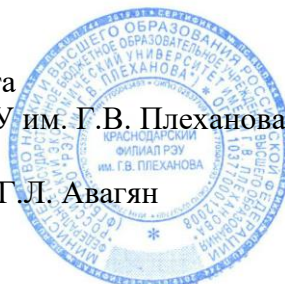
УТВЕРЖДЕНО

Протоколом заседания Совета

Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

от «28» мая 2019 г. №11

Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра Торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2019 года**

Б1.В.ДВ.05.02.01 УПРАВЛЕНИЕ ПОСТАВКАМИ

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль)
Коммерция**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019

Рецензенты:

Лопатина И.Ю. к.э.н., доцент кафедры менеджмента Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Управление поставками»:

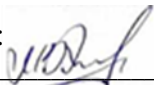
Целью изучения дисциплины «Управление поставками» является: усвоение студентами теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности.

Задачи дисциплины:

- ознакомиться с сущностью, ролью, значением и историей управления поставками;
- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками;
- знать структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок;
- изучить основные бизнес-процессы поставок;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

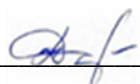

(подпись)

З.Х. Моламусов, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО



Петросян А.Р., начальник отдела продаж ООО «КубаньАлкоопт»

СОДЕРЖАНИЕ

I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	2
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	7
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	17
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	26
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	27
Лист регистрации изменений	33
Приложения:	
Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами)	

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Управление поставками» является: усвоение студентами теоретических положений и практических рекомендаций, связанных с управлением поставками как видом управленческой деятельности.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

- ознакомиться с сущностью, ролью, значением и историей управления поставками;
- усвоить содержание основных терминов и понятий управления поставками;
- знать структуру и виды поставок;
- иметь представление о бизнес-процессах интеграции и регулирования деятельности поставок;
- изучить основные бизнес-процессы поставок;
- системы интегрированного управления и координации цепей поставок: «точно вовремя», VMI, QR, ECR и другие;
- характеристику основных информационных технологий для УЦП: MRP, ERP, CRM, APS;

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Дисциплина «Управление поставками» относится к вариативной части учебного плана и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Организация бизнеса в торговле».

Для успешного освоения дисциплины «Управление поставками» студент должен:

Знать:

- цели и задачи логистики, ее объект и предмет, основные категории, которыми оперирует логистика в управлении поставками;
- базовые логистические технологии; операции и функции логистики, основные методы решения логистических задач.

Уметь:

- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;
- разрабатывать программы осуществления организационных изменений и оценивать их эффективность; разрабатывать корпоративные, конкурентные и функциональные стратегии развития организации;
- определять пути снижения логистических издержек.

Владеть:

- готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы;
- навыками выбора современных логистических технологий; приемами и методами оптимизации решений в управлении потоками в логистической системе.

Изучение дисциплины «Управление поставками» необходимо при прохождении производственной практики и выполнения выпускной квалификационной работы.

1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	42,25	14,25	36,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	14	36
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	8 (4)	24 (6)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	65,75	93,75	71,75
в том числе:			-
самостоятельная работа в семестре (СРс)	-	90	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	3,75	-

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата. Программам специалитета. Программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие общепрофессиональные и профессиональные (ПК) компетенции:

ОПК-3 - умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

В результате освоения компетенции **ОПК- 3** студент должен:

Знать: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений

Уметь: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов

Владеть: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

В результате освоения компетенции **ПК- 6** студент должен:

Знать: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения

Уметь: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение

Владеть: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров

ПК - 7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

В результате освоения компетенции **ПК - 7** студент должен:

Знать: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками.

Уметь: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок

Владеть: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента) осуществляется в процессе освоения дисциплины в виде следующих работ: устный опрос, рефераты, дискуссии, комплексная ситуационная задача, тестирование, деловая игра.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме зачета в 7 семестре – очная форма обучения, заочная форма обучения в 10 семестре.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Управление поставками» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Управление поставками», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<i>Семестр 7</i>			
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	Основные понятия управления закупками. Этапы развития процесса снабжения. Основные понятия организации процесса снабжения. Принятие решения в вопросах управления снабжением. Основные понятия и характеристика функции снабжения. Этапы осуществления закупок. Основные определения цепи поставок. Структура поставок. Цепи поставок как объект управления. Содержание управление поставками. Эффективность управления поставками	ОПК-3 ПК-6	Лекция, вводное тестирование, устный опрос, реферат, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика. Варианты принятия решений о покупке. Источники информации о поставщиках. Оценка поставщиков. Оценка потенциальных источников снабжения. Значение и сущность координации и интеграции в УЦП. Интеграция операций и логистической инфраструктуры в отдельных функциональных областях логистики. Понятие межфункциональной интеграции. Основные подходы и способы реализации межфункциональной логистической координации. Координация спроса и предложения в цепях поставок на основе управления товарными запасами. Конфликты целей контрагентов цепи поставок. Организация межфирменной координации и интеграции. Использование аутсорсинга для координации и кооперации логистической деятельности в цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Интерактивная лекция, устный опрос, реферат, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	Основные понятия стратегического планирования. Цели снабжения и важные области бизнес – стратегии. Основные функциональные области стратегии закупок. Стратегические компоненты. Организация исследований закупок. Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности). Изучение материально-технических ресурсов. Исследование поставщика	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, реферат, тестирование, комп.сит.задача, самостоятельная работа студентов
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок. Основные факторы и препятствия в цепи поставок. Типы сотрудничества в цепях поставок Задачи оптимизации цепей поставок. Факторы определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок. Ключевые элементы оптимизации цепей поставок. Направления оптимизации цепей поставок. Глобальная оптимизация цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, реферат, тест, комп.сит.задача, самостоятельная работа студентов
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	Система сбалансированных показателей. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация. Характеристика измерителей эффективности логистических решений	ПК-6 ПК-7	Интерактивная лекция устный опрос, деловая игра, реферат, самостоятельная работа студентов
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	«Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами. Системы «Just – in – time» и «Канбан». Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок	ПК-6 ПК-7	Лекция, устный опрос, деловая игра, самостоятельная работа студентов

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Управление поставками» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;

практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;

самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение письменных или устных заданий, работа с литературой, подготовка рефератов, презентаций.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;

дискуссии

комплексная ситуационная задача;

деловая игра.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Литература

Основная литература:

1. Абрамова, Е. Р. Логистическая координация: современные аспекты, виды и механизмы в управлении цепями поставок : монография / Е.Р. Абрамова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 106 с. - <https://znanium.com/read?id=340441>

2. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях постав. Учебник / А.Н. Стерлигова. Издательство: ИНФРА-М, 2019. – 430 с.: - <https://znanium.com/read?id=337980>

3. Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логистики: Учебное пособие./ А.М. Гаджинский – М.: Дашков и К, 2020 – 322 с. - <https://znanium.com/read?id=358455>

Дополнительная литература:

1. Антонов Г.Д. Управление снабжением и сбытом организации. Учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, А.В. Бодренков. Издательство: ИНФРА-М, 2019. – 288 с.: - <https://znanium.com/read?id=337861>

2. Волгин В.В. Логистика приемки и отгрузки товаров. Практическое пособие / В.В. Волгин. Издательство: Дашков и К, 2016.-460 с. <https://znanium.com/read?id=300704>

3. Гаджинский, А. М. Логистика. Учебник/ А.М. Гаджинский. Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 420 с. <https://znanium.com/read?id=66171>

4. Дыбская В.В. Проектирование системы распределения в логистике. Монография / В.В. Дыбская. Издательство: ИНФРА-М, 2019. – 235 с.: - <https://znanium.com/read?id=340168>

5. Логистика и управление цепями поставок : учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 582 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11711-0. - <https://biblionline.ru/viewer/logistika-i-upravlenie-cepnyami-postavok-445986#page/1>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>

2. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <http://kodeks.systems.ru>

3. ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), размещенная на сайте

филиала <http://www.gost.ru>

4. Информационно-правовая система «Законодательство России»

<http://pravo.gov.ru/ips/>

5. Информационно-правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>

4.3 Перечень электронно- образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА–М» <http://znanium.com>

2. ЭБС «Лань» www.e.lanbook.com

3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>

4. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» www.e.lanbook.com

5. **Лекториум** - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России <https://www.lektorium.tv/>

6. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>

2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных

3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

4. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ (статистические данные) <http://www.gks.ru/>

3. Официальный сайт Министерства финансов РФ <https://www.minfin.ru/ru/?fullversion=1>

4. Всемирный банк открытых данных <https://datacatalog.worldbank.org/>

5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ <http://www.eup.ru>

6. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>

7. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Windows 10

2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «методическое пособие по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельно работы» по дисциплине «Выставочная деятельность» Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Тема 1. Сущность и содержание управление поставками

Литература: О-1; Д-1; Д-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Понятия организации процесса снабжения.
2. Принятие решения в вопросах управления снабжением.
3. Основные понятия и характеристика функции снабжения.
4. Этапы осуществления закупок.
5. Основные определения цепи поставок.
6. Структура поставок.

Вопросы для самоподготовки

1. Цепи поставок как объект управления.
2. Содержание управления поставками.
3. Эффективность управления поставками.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы эволюционные этапы становления логистики, в чем их суть?
2. Какие тенденции в экономике могут повлиять на эволюцию логистической концепции?
3. Каковы цели логистики как научного направления?
4. В чем главная цель логистики и как она интегрируется в стратегические цели предприятия?
5. Что является объектом исследования логистики?
6. Какие логистические концепции и системы наиболее распространены в мире?

Самостоятельная подготовка к дискуссии по обсуждению проблемы «Развития логистики в России на современном этапе»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)

Тематика рефератов

1. Микрологистическая система KANBAN/.
2. Микрологистическая система MRP I. MRP II.
3. Микрологистическая система DRP I? DRP II.
4. Микрологистическая система LP.

Тема 2 Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-1; Д-2; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика.
2. Варианты принятия решений о покупке.
3. Источники информации о поставщиках.
4. Оценка поставщиков.
5. Оценка потенциальных источников снабжения.
6. Значение и сущность координации и интеграции в УЦП.
7. Интеграция операций и логистической инфраструктуры в отдельных функциональных областях логистики.

Вопросы для самоподготовки

1. Понятие межфункциональной интеграции.
2. Основные подходы и способы реализации межфункциональной логистической координации.
3. Координация спроса и предложения в цепях поставок на основе управления товарными запасами..
4. Организация межфирменной координации и интеграции.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы выгоды покупок через Интернет?
2. Как электронное снабжение влияет на другие операции?
3. Что значит «квалифицированный» поставщик?
4. В чем заключается отличие государственных закупок от закупок предприятий?
5. Укажите различие между осуществлением закупок, поставками, материально-техническим обеспечением?

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (до-

клады с презентацией)

Тематика рефератов

1. Использование аутсорсинга для координации и кооперации логистической деятельности в цепи поставок.
2. Мониторинг показателей работы поставщиков.
3. Типы заказов на закупку.
4. Конфликты целей контрагентов цепи поставок

Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением

Литература: О-1; О-2; О-2; Д-3; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Основные понятия стратегического планирования.
2. Цели снабжения и важные области бизнес – стратегии.
3. Основные функциональные области стратегии закупок.
4. Стратегические компоненты.
5. Организация исследований закупок.

Вопросы для самоподготовки

1. Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности).
2. Изучение материально-технических ресурсов.
3. Исследование поставщика.

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите виды движения материальных ресурсов при параллельно-последовательном способе.
2. Приведите основные характеристики различных типов производств.
3. Дайте определение поточной и непоточной формам производственного процесса.
4. Опишите основные системы и методы планирования материального потока и управление им в производстве.
5. Дайте характеристику «тянущей» системы ЛТ.

Тематика рефератов

1. Организация закупок материальных ресурсов на производственном предприятии с позиции логистики.
2. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения на базе логистики.
3. Экономические методы управления логистическими системами на предприятиях.
4. Выталкивающая и вытягивающая системы управления.

Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-2; Д-4.

Вопросы для самопроверки:

1. Задачи оптимизации цепей поставок.
2. Факторы определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок.
3. Ключевые элементы оптимизации цепей поставок.
4. Направления оптимизации цепей поставок.
5. Глобальная оптимизация цепи поставок.

Вопросы для самоподготовки

1. Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок.
2. Основные факторы и препятствия в цепи поставок.
3. Типы сотрудничества в цепях поставок

Вопросы для обсуждения

1. Назовите цели и задачи информационной логистики.
2. Дайте определение понятию «информационный поток».
3. Приведите классификацию информационных потоков.
4. Охарактеризуйте подсистемы, входящие в состав информационных систем
5. Назовите и охарактеризуйте виды логистических информационных систем.
6. Перечислите требования, предъявляемые к информационным системам в логистике.

Тематика рефератов

1. Роль и значение информации в логистике.
2. Информационные технологии в логистике.
3. Логистические информационные системы.
4. Информационно-коммуникационные технологии.

Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Система сбалансированных показателей.
2. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
3. Характеристика измерителей эффективности логистических решений

Вопросы для самоподготовки

1. Дайте определение понятию «инфраструктура товарного рынка».
2. Перечислите подсистемы, образующие инфраструктуру товарного рынка.
3. Приведите алгоритм выбора оптимального варианта распределения материального потока.

Вопросы для обсуждения

4. Дайте определение понятию распределительная логистика.
5. Перечислите задачи, решаемые распределительной логистикой.
6. Дайте определение логистическому каналу.

Тематика рефератов

1. Организация и управление материальными потоками.
2. Методика оценки эффективности функционирования системы производственной логистики.

Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок

Литература: О-1; О-2; О-3; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. «Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами.
2. Системы «Just – in – time» и «Канбан».
3. Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок

Вопросы для самоподготовки

1. Перечислите основные задачи, решаемые в процессе отгрузки товаров со склада.
2. Дайте определение понятию «грузовая единица».
3. Укажите основные параметры грузовых единиц.

Вопросы для обсуждения

4. Перечислите основные операции технологического процесса.
5. Как определить потребность склада в количестве погрузочно-разгрузочных постов?
6. Как метод Парето может применяться для принятия решения о размещении товаров на складе?

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов)

Для реализации дисциплины «Управление поставками» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплинами лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Управление поставками» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	2	4	-	6		Дис/1	-	-	-	-	Лит. реф	10	-	Входной контроль - тестирование, у.о Дис
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	4	-	6	Ил/2	Дис/1	-	-	-	-	Лит. реф	10		У.о . Дис
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	2	4	-	6	-	К.с.з/1	-	-	-	-	Лит. реф	11		У.о ., тестирование, КСЗ
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	6	-	8	-	К.с.з.1	-	-	-	-	Лит. реф	11		У.о ., тест, КСЗ
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	4	6	-	10	Ил/2	Д.и/2	-	-	-	-	Лит. реф	10		У.о ., ДИ
Тема 6. Выполнение заказов в це	2	4	-	6	-	Д.и/2	-	-	-	-	Лит.	13,75	-	У.о ., ДИ

пях поставок														
Итого:	14	28	-	42	4	8	-	-	-	-	-	65,75	-	
Катт	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	42	-	-	-	0,25	-	-	-	65,75	-	108

Тематический план изучения дисциплины «Управление поставками» для студентов заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	-	2	-	2		-	-	-	-	-	Лит.	15	-	У.о
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	2	-	4	Ил/2	Дис/2	-	-	-	-	Лит.	15		У.о
Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	-	-	-		-	-	-	-	-	-	Лит.	15		КР
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	15		У.о
Тема 5. Экономиче	2	2	-	4	-	Д.и/2	-	-	-	-	Лит.	15		У.о, ДИ

ческая эффективность управления цепями поставок														
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	15	-	Подготовка КР
Итого:	6	8	-	14	2	4	-	-	-	-	-	90	-	
Катт	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,75	
Всего по дисциплине	-	-	-	14	-	-	-	0,25	-	-	-	90	3,75	108

Тематический план изучения дисциплины «Управление поставками» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.3

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1 Сущность и содержание управления поставками	2	4	-	6		-	-	-	-	-	Лит.	II	-	У.о, реф.дис.
Тема 2. Выбор поставщиков и координация деятельности поставщиков	2	4	-	6	Ил/2	Дис./2	-	-	-	-	Лит.	II		У.о, реф.дис.

Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	2	4	-	6	-	К.с.з./2	-	-	-	-	Лит.	12		У. о., реф., тест.е
Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	2	4	-	6	-	К.с.з./2	-	-	-	-	Лит.	12		У. о., реф., тест
Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	2	4	-	6	Ил/2	-	-	-	-	-	Лит.	12		У.о., ДИ
Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	13,75	-	У.о., ДИ
Итого:	12	24	-	36	4	6	-	-	-	-	-	71,75	-	
Катг	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	-	-	
зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	36	-	-	-	0,25	-	-	-	71,75	-	108

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Управление поставками» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция. (<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, расчетной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.4

Таблица 5.4

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
Дис.	Дискуссия
Д.и	Деловая игра
Р	Реферат
У.о	Устный опрос
КСЗ	Комплексная ситуационная задача
Т	Тестовое задание
И.л	Интерактивная лекция
КР	Подготовка КР

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Управление поставками» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Управление поставками» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Управление поставками» необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1.Запасы в логистической системе служат...

- А) в качестве буфера между транспортом, производством и реализацией;
- Б) для компенсации задержек, связанных с движением материалов;
- В) для экономии на транспортных издержках;
- Г) для изготовления продукции.

2.Выбор поставщика зависит от...

- А) цены и качества продукции;
- Б) географического положения;
- В) длительности отношений с поставщиками.

3.Процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещение ресурсов на складе предприятия и выдача их в производство – это логистика...

- А) производственная;
- Б) закупочная;
- В) информационная;
- Г) сбытовая;
- Д) финансовая.

4. Оптимальный заказ определяется с учетом...

- А) накладных расходов (транспортно-заготовительных);
- Б) потребности в материалах (объема материальных потоков);
- В) затрат на хранение единицы продукции;
- Г) качества материала.

5. К закупочной логистике НЕ относится...

- А) закупка оборудования;
- Б) выбор поставщика;
- В) реклама товаров;
- Г) контроль качества сырья и материалов;
- Д) погрузочно-разгрузочные работы;
- Е) расчет денежных средств для закупки товаров и материалов.

2. Курсовая работа по дисциплине «Управление поставками» учебным планом не предусмотрена.

3 Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1	Основные понятия управления закупками
2	Этапы развития процесса снабжения.
3	Основные понятия организации процесса снабжения
4	Принятие решения в вопросах управления снабжением
5	Основные понятия и характеристика функции снабжения
6	Этапы осуществления закупок
7	Факторы, влияющие на решение о выборе поставщика
8	Варианты принятия решений о покупке.
9	Источники информации о поставщиках
10	Оценка поставщиков.
11	Оценка потенциальных источников снабжения
12	Организация исследований закупок.
13	Исследования закупленных материально-технических ресурсов (анализ ценности).
14	Изучение материально-технических ресурсов
15	Исследование поставщика.
16	Основные понятия стратегического планирования.
17	Цели снабжения и важные области бизнес-стратегии
18	Основные функциональные области стратегии закупок
19	Стратегические компоненты.
20	Интеграция бизнес – процессов поставок.
21	Объектная декомпозиция поставок.
22	Процессная декомпозиция цепи поставок
23	Задачи оптимизации цепей поставок.
24	Факторы, определяющие внутреннюю и внешнюю среду компаний цепи поставок.
25	Ключевые элементы оптимизации цепей поставок.
26	Направления оптимизации цепей поставок.

27	Глобальная оптимизация цепи поставок
28	Интеграция взаимодействия контрагентов в цепях поставок.
29	Основные факторы и препятствия в цепи поставок.
30	Типы сотрудничества в цепях поставок
31	Система сбалансированных показателей.
32	Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
33	Характеристика измерителей эффективности логистических решений.
34	«Вытягивающие» и «выталкивающие» концепции управления заказами.
35	Системы «Just – in – time» и «Канбан».
36	Проектирование, формирование и внедрение «вытягивающей» логистической системы на предприятии и в цепи поставок
37	Сетевая структура цепей поставок
38	Границы и структурные размерности сети
39	Участники цепей поставок
40	Типы связей между участниками цепей поставок
41	Управление организационными изменениями в цепях поставок
42	Принципы построения и структура SCOR модели цепи поставок
43	Интеграция в SCOR модели концепций реинжиниринга бизнес-процессов, бенчмаркинга и использования лучшей практики
44	Применение SCOR модели для измерения эффективности цепей поставок
45	DCOR-моделирование как развитие стандарта SCOR модели
46	Общая характеристика SCOR модели
47	Показатели эффективности функционирования цепей поставок
48	Анализ основных процессов SCOR модели
49	Этапы проекта реинжиниринга процессов в цепи поставок на основе стандарта SCOR модели
50	Общие аспекты стратегического планирования цепей поставок
51	Оптимизация конфигурации сетевой структуры цепей поставок
52	Количественные методы и модели оптимальной дислокации производственных и логистических мощностей в цепях поставок
53	Общие проблемы контролинга ключевых бизнес-процессов в цепях поставок
54	Сбалансированная система показателей оценки эффективности управления цепями поставок, и идентификация узких мест цепи поставок
55	Использование SCOR модели для цепей контролинга и аудита цепей поставок
56	Проблема межорганизационной координации и кооперации контрагентов цепей поставок.
57	Роль и функции 4PL-провайдеров в координации бизнес-процессов в цепях поставок
58	Макропроцессы в цепях поставок
59	Концепция ECR как основа интеграции производителей, дистрибьютеров и сетевой розницы
60	Технология CPFR – совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов в цепях поставок

Практические задания к зачету

Номер вопроса	Перечень заданий к зачету
1	Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние грузовой ездки — 60 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 6 т, самосвала q_c — 4,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{пр}^b$ — 0,9 ч,

	самосвала — $t_{\text{пр}}^6 = 0,4$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 45$ км/ч.																		
2	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 6,0 т по сравнению с автомобилем 5,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 50 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 6-тонного автомобиля $V_t = 35$ км/ч., а 5-тонного — 25 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <tr> <td>Виды затрат</td> <td>6т</td> <td>5т</td> <td></td> </tr> <tr> <td>$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>14,0</td> <td>12,0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>250,0</td> <td>200,0</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>600,0</td> <td>600,0</td> <td></td> </tr> </table>	Виды затрат	6т	5т		$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	14,0	12,0		$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	250,0	200,0		Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0			
Виды затрат	6т	5т																	
$C_{\text{пер}}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	14,0	12,0																	
$C_{\text{пост}}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	250,0	200,0																	
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0																	
3	По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 300 руб., годовая потребность в комплектующем изделии — 2550 шт., цена единицы комплектующего изделия — 660 руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 20% его цены. Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие																		
4	<p>Торговая компания считается крупным посредником на рынке оптовой торговли. С целью завоевания новых рынков сбыта руководство решило открыть филиал в соседнем регионе.</p> <p>Необходимо определить целесообразность строительства собственного склада, если прогнозируемый годовой грузооборот будущего склада составит 10000 т, длительность нахождения товарных запасов на складе — 29 дней. На строительство склада предполагается выделить 1500 тыс. руб., постоянные затраты, связанные с функционированием склада, составляют 750 тыс. руб., стоимость обработки 1 т грузопотока — 0,7 руб. в сутки.</p> <p>Анализ рынка складских услуг данного региона показал, что средняя стоимость использования 1 кв. м грузовой площади наемного склада составляет 3,9 руб. в сутки. Количество рабочих дней склада — 254, год не високосный. Нормативный срок окупаемости капитальных вложений составляет 6-7 лет.</p>																		
5	Определить целесообразность применения тягача или автомобиля, если грузоподъемность каждого из них — 5 т, техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 25$ км/ч, тягача $V_{tc} = 20$ км/ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,8 ч, а время перецепок — 0,1 ч. Расстояние перевозки $l_{er} = 20$ км.																		
6	Определить выгодность применения 5-тонного автомобиля по сравнению с 4-тонным тягачом для работы на расстоянии 25 км, если техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 25$ км/ч, а тягача $V_{tc} = 15$ км/ч, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,5 ч, время на перецепку прицепов — 0,1 ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$.																		
7	Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние груженой езды — 20 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 5 т, самосвала q_c — 3,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{\text{пр}}^6$ — 0,8 ч, самосвала — $t_{\text{пр}}^6 = 0,3$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 30$ км/ч.																		
8	Оборот склада равномерный и составляет 7200 единиц товара в год (360 рабочих дней). Затраты на одну доставку — 400 руб. Затраты на хранение единицы товара — 144 руб./год. Доставка заказов на склад осуществляется оптимальными по размеру партиями. Срок расходования одной партии составляет ... дней:																		
9	Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида																		

	<p>(оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Годовая потребность в материалах = 1200 шт. 2. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. 3. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. 4. Время доставки материала от поставщика = 25 дней. 																				
10	<p>Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.</p>																				
11	<p>Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> • площадь торгового зала – 200 кв. м, • площадь выкладки товаров – 120 кв. м, • площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. <p>При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.</p>																				
12	<p>Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="341 927 1481 1178"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
13	<p>План годового выпуска продукции производственного предприятия составляет 800 шт., при этом на каждую шт. готовой продукции требуется 2 шт. комплектующего изделия. Известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., цена одной шт. комплектующего изделия – 480 руб., а стоимость содержания, комплектующего изделия на складе составляет 15% от его цены.</p> <p>Требуется определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.</p>																				
14	<p>Рассчитать параметры системы управления с фиксированным размером заказа, если известно, что годовая потребность в заказываемом продукте составляет 200 000 кг, а оптимальный размер заказа – 40 000 кг. Время поставки, указанное в договоре поставки, составляет 15 дней, возможная задержка поставки – 3 дня, число рабочих дней в году – 250 дней.</p>																				
15	<p>В течение месяца компании требуется 2 вида бытовой техники для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <ol style="list-style-type: none"> а) оптимальное количество закупаемой бытовой техники; б) оптимальное число заказов; в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов; г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца. <p>Исходные данные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в бытовой технике в течение месяца (шт.) — 1) 9; 2) 82; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 19; 2) 11; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 13; 2) 8. 																				
16	<p>В течение месяца компании требуется 3 модели телевизоров для организации про-</p>																				

	<p>даж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <p>а) оптимальное количество закупаемых телевизоров;</p> <p>б) оптимальное число заказов;</p> <p>в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;</p> <p>г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в телевизорах в течение месяца (шт.) — 1) 273; 2) 191; 3) 68; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 14,3; 2) 17,2; 3) 8; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 0,9; 2) 1,7; 3) 1,9.
17	<p>В течение месяца компании требуется 3 марки автомобилей для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите:</p> <p>а) оптимальное количество закупаемых автомобилей;</p> <p>б) оптимальное число заказов;</p> <p>в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;</p> <p>г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • потребность в автомобилях в течение месяца (шт.) — 1) 67; 2) 37; 3) 29; • стоимость заказа партии товара (долл. США) — 1) 217; 2) 318; 3) 338; • издержки хранения единицы товара в течение месяца (долл. США) - 1) 49; 2) 67; 3) 91.
18	<p>В Вашу консультационную фирму обратилась голландская компания с вопросом: где ей выгоднее закупать комплектующие: в Европе или в Юго-Восточной Азии?</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • удельная стоимость поставляемого груза — 3000 долл. США/ куб. м; • транспортный тариф — 105 долл. США/куб. м; • импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии — 12%; • ставка на запасы: в пути — 1,9%, страховые — 0,8%; • стоимость товара: в Европе — 108 долл. США, в Юго-Восточной Азии — 89. <p>Дайте ответ голландской компании</p>
19	<p>В Вашу консультационную фирму обратилась голландская компания с вопросом: где ей выгоднее закупать комплектующие: в Европе или в Юго-Восточной Азии?</p> <p><i>Исходные данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • удельная стоимость поставляемого груза — 4000 долл. США/ куб. м; • транспортный тариф — 170 долл. США/куб. м; • импортная пошлина на товар из Юго-Восточной Азии — 12%; • ставка на запасы: в пути — 3%, страховые у — 0,8%; • стоимость товара: в Европе — 116 долл. США, в Юго-Восточной Азии — 98. <p>Дайте ответ голландской компании.</p>
20	<p>Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 7040 долл. США/ год, 2) 3420 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 4480 долл. США/год, 2) 5520 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 32 534 долл. США, 2) 42 810 долл. США; • срок окупаемости системы — 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.
21	<p>Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для</p>

	<p>каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 6040 долл. США/ год, 2) 4320 долл. США/год, 3) 5780 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 5430 долл. США/год, 2) 5560 долл. США/год, 3) 4570 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 43 530 долл. США, 2) 54 810 долл. США, 3) 45 750 долл. США; • срок окупаемости системы' — 1) 4,3 года, 2) 4,8 года, 3) 4,7 года. 																
22	<p>Выберите для внедрения систему распределения из четырех предлагаемых, если для каждой из систем известно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • годовые эксплуатационные затраты — 1) 6530 долл. США/ год, 2) 5390 долл. США/год, 3) 6080 долл. США/год, 4) 4570 долл. США/год; • годовые транспортные затраты — 1) 4630 долл. США/год, 2) 5450 долл. США/год, 3) 3970 долл. США/год, 4) 4390 долл. США/год; • капитальные вложения в строительство распределительных центров — 1) 54 350 долл. США, 2) 44 820 долл. США, 3) 49 570 долл. США, 4) 48 540 долл. США; • срок окупаемости системы — 1) 3,3 года, 2) 3,8 года, 3) 3,7 года, 4) 3,5 года. 																
23	<p>По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., годовая потребность в комплектующем изделии — 1550 шт., цена единицы комплектующего изделия — 560 руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 20% его цены. Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие</p>																
24	<p>Фирма-производитель <i>A</i>, выпускающая лакокрасочные материалы, расположена на расстоянии 200 км от фирмы <i>B</i>, реализующей продукцию аналогичного качества. Обе фирмы определяют свои производственные затраты на уровне 5 долл. на товарную единицу, а расходы на транспортировку груза 0,2 долл./км. Чтобы расширить границы рынка, фирма <i>A</i> решила использовать склад <i>S</i>, находящийся на расстоянии 80 км от ее производственного предприятия и на расстоянии 120 км от фирмы <i>B</i>. Доставка на склад осуществляется крупными партиями и оттуда распределяется между потребителями. Затраты, связанные с функционированием склада, составляют 0,4 долл. на товарную единицу. <i>Вопрос.</i> Как повлияет использование склада на изменение границ рынка?</p>																
25	<p>Определите границы рынка для производителей продукции <i>A</i> (ценой 50 долл.) и <i>B</i> (ценой 52 долл.), находящихся на расстоянии 400 км друг от друга. При этом производитель <i>B</i> имеет распределительный склад <i>PC</i> на расстоянии 150 км от своего производственного предприятия и 250 км — от производителя <i>L</i>. Затраты, связанные с функционированием склада, составляют 10 долл. на товарную единицу. Цена доставки товара-для обоих производителей равна 0,5 долл./км.</p>																
26	<p>Где пройдет граница рынка между двумя производителями (по данным задачи 36), если цена транспортировки продукции до склада <i>PC</i> от производителя <i>A</i> снизится до 0,4 долл./км, а со склада — составит 0,5 долл./км. При этом цена доставки продукции производителя <i>B</i> будет равна 0,4 долл./км.</p>																
27	<p>При обработке материального потока на складе готовой продукции промышленного предприятия используются стационарные погрузочно-разгрузочные машины, работающие от центральной электросети, от нее же происходит освещение складских помещений. Данные о работе склада за год представлены в таблице 1. Из общей суммы затрат на электроэнергию необходимо выделить постоянные и переменные затраты, используя различные методы дифференциации затрат. Таблица 1.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Месяц</th> <th>Величина</th> <th>Расход</th> <th>на</th> <th>Месяц</th> <th>Величина</th> <th>Расход</th> <th>на</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Месяц	Величина	Расход	на	Месяц	Величина	Расход	на								
Месяц	Величина	Расход	на	Месяц	Величина	Расход	на										

		материального потока, тыс. т	электроэнергию тыс. руб.		материального потока, тыс. т	электроэнергию тыс. руб.												
	Январь	16,5	5022,2	Июль	14,9	4945,0												
	Февраль	13,2	4867,8	Август	11,6	4790,5												
	Март	16,5	5022,2	Сентябрь	12,4	4829,2												
	Апрель	21,5	5253,9	Октябрь	13,2	4867,8												
	Май	18,2	5099,4	Ноябрь	16,5	5022,2												
	Июнь	19,8	5176,6	Декабрь	19,8	5176,6												
	Итого в среднем за месяц				16,18	5006,1												
28	Производственная компания планирует выпуск новой продукции. Прогнозируемый годовой спрос составляет 600 ед. Постоянные затраты, связанные с выпуском такого объема продукции, находятся на уровне 12000 руб. в год. Планируемые переменные расходы на единицу продукта составляют 42 руб. Анализ конкурентных компаний, выпускающих аналогичную продукцию, показал, что средний уровень отпускных цен составляет 67 руб. за единицу. Необходимо определить «точку безубыточности» в натуральном и стоимостном выражении.																	
29	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 5,0 т по сравнению с автомобилем 4,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 20 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 5-тонного автомобиля $V_t = 25$ км/ч., а 4-тонного — 20 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Виды затрат</th> <th>5т</th> <th>4т</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>6,0</td> <td>5,0</td> </tr> <tr> <td>$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>30,0</td> <td>25,0</td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>60,0</td> <td>60,0</td> </tr> </tbody> </table>						Виды затрат	5т	4т	$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	6,0	5,0	$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	30,0	25,0	Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	60,0	60,0
Виды затрат	5т	4т																
$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	6,0	5,0																
$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	30,0	25,0																
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	60,0	60,0																
30	Какой автомобиль выгоднее применять (бортовой или самосвал), если расстояние груженой езды — 40 км, грузоподъемность бортового автомобиля q_b — 6 т, самосвала q_c — 4,5 т, время под погрузку и выгрузку бортового автомобиля $t_{пр}^b$ — 0,9 ч, самосвала — $t_{пр}^c = 0,4$ ч? Коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, техническая скорость $V_t = 40$ км/ч.																	
31	<p>Определить выгодность применения автомобиля грузоподъемностью 6,0 т по сравнению с автомобилем 5,0 т при следующих условиях: расстояние перевозки l_{er} — 50 км, коэффициент использования пробега β_e — 0,5, коэффициент использования грузоподъемности γ — 0,8, техническая скорость 6-тонного автомобиля $V_t = 35$ км/ч., а 5-тонного — 25 км/ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой за одну езду для автомобиля 5 т — 0,7 ч, а 4 т — 0,5 ч.</p> <p>Затраты по каждой модели равны.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Виды затрат</th> <th>6т</th> <th>5т</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм</td> <td>16,0</td> <td>15,0</td> </tr> <tr> <td>$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.</td> <td>300,0</td> <td>250,0</td> </tr> <tr> <td>Заработная плата водителя. за одну езду, руб.</td> <td>600,0</td> <td>600,0</td> </tr> </tbody> </table>						Виды затрат	6т	5т	$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	16,0	15,0	$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	300,0	250,0	Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0
Виды затрат	6т	5т																
$C_{пер}$ — переменные расходы. руб. /1 ткм	16,0	15,0																
$C_{пост}$ — сумма постоянных расходов на один автомобилечас. руб.	300,0	250,0																
Заработная плата водителя. за одну езду, руб.	600,0	600,0																
32	Определить целесообразность применения тягача или автомобиля, если грузо-																	

подъемность каждого из них — 6 т, техническая скорость автомобиля $V_{ta} = 35$ км/ч, тягача $V_{tmz} = 20$ км/ч, коэффициент использования пробега $\beta = 0,5$, время простоя автомобиля под погрузку и выгрузку — 0,7 ч, а время перецепок - 0,1 ч. Расстояние перевозки $l_{er} = 15$ км.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок

1. Система сбалансированных показателей.
2. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и классификация.
3. Характеристика измерителей эффективности логистических решений

5 Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

6 Типовые задания к интерактивным занятиям

4. Деловая игра

«Построение каналов распределения готовой продукции в соответствии с выбранной стратегией сбыта».

Цель игры: научиться в заданных условиях (на примере хозяйственной ситуации производственного предприятия по производству керамической плитки) анализировать макро- и микросреду, выбирать перспективную стратегию развития подсистемы распределения готовой продукции и строить в соответствии с выбранной стратегией оптимальные каналы распределения и партнерские отношения.

Порядок деловой игры. Все студенты разбиваются на группы по 3—4 человека. Одна группа будет представлять экспертную комиссию, а остальные — рабочие группы.

Предполагается, что экспертная комиссия — это представители высшего звена (директор по производству, директор по маркетингу, директор по логистике, коммерческий директор и др.). Рабочая группа — это представители среднего звена (маркетологи, логисты, сбытовики), которым необходимо решать текущие проблемы организации в отношении сбыта готовой продукции.

Таким образом, каждая рабочая группа должна самостоятельно изучить ситуацию и в соответствии с собственными видениями предложить стратегию развития сбыта производственного предприятия. В результате у каждой рабочей группы формулируется свой вариант развития событий и своя схема распределительных каналов, которые ей предстоит представить на суд экспертной комиссии. Защиту проектов целесообразнее проводить публично.

Экспертная комиссия в свою очередь должна оценить каждый из проектов, во-первых, с точки зрения логистических подходов к ведению хозяйственной деятельности, а во-вторых, с точки зрения экономических результатов: прибыли и рентабельности.

По итогам работы экспертная комиссия выносит решение о победившем проекте.

Подробнее задания для рабочих групп и экспертной комиссии представлены ниже.

Примечание. Для получения адекватного результата предлагается ввести в игру координатора экспертной комиссии, которым должен выступать преподаватель.

Условия деловой игры

1. Характеристика предприятия

ЗАО «ЧАР» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 24 сентября 1992 года.

Фабрика расположена на небольшом расстоянии к югу от «садового кольца». Подъездные дороги являются достаточно удобными для транспортировки оборудования, сырья и продукции. ЗАО «ЧАР» арендует землю, на которой расположена фабрика. Срок действия договора аренды — до 2019 г.

ЗАО «ЧАР» производит керамическую продукцию. Основным производством является изготовление облицовочной керамической плитки, что составляет более 85%. Кроме того, на фабрике производятся декоративные керамические изделия, такие как вазы, кашпо и т. п. Общий годовой объем производства составляет около 4 млн у.е.

2. Обзор рынков сбыта

В настоящее время на внутреннем рынке строительных материалов не существует дефицита облицовочной плитки. Предлагается в широком ассортименте плитка как российских (30% рынка), так и зарубежных производителей (Итальянская, Испанская и Чешская — 70% рынка) различных типоразмеров и видов декорирования. Импортная плитка представлена в комплекте с отделочными фрагментами (филенки, вставки, бордюры, декоративные элементы).

Продукция отечественных заводов отличается по качеству в худшую сторону. Однако цены на импортную плитку (15 — 40 у.е. за 1 кв. м) значительно превышают цены на отечественную плитку (6 — 10 у.е. за 1 кв. м).

Формы продажи готовой продукции различны, в частности:

1) продажи дилерам. Эта форма позволяет уменьшить цены на плитку, выставяемые производителями. Дилеры самостоятельно обеспечивают рекламу и сбыт продукции. Производителю нет необходимости вступать в конкуренцию при продажах в данном регионе. Для дилера такая форма дает преимущество низкой цены и отсутствие конкуренции в границах данного рынка. Для производителя это преимущество — в заранее планируемой и гарантированной отгрузке продукции, по действующему с дилером договору;

2) периодические разовые, возможно неоднократные крупные оптовые отгрузки. Заказчики — крупные строительные организации, снабжающие строительные комплексы отдельных регионов. Преимуществом для заказчика в этом случае опять остаются относительно низкие оптовые цены от производителя. Для фирмы-производителя преимуществом является возможность частичной или полной предоплаты и одновременно крупные объемы отгрузки;

3) сбыт продукции в сферу торговли на различных условиях. Это могут быть крупные склады-магазины, которые, в свою очередь, продают в сеть различных строительных и хозяйственных магазинов. Такая форма предполагает длительные и достаточно стабильные отношения с этими заказчиками. Однако подобная форма требует предварительного анализа способностей партнеров и последующего контроля за выполнением ими своих обязательств по расчетам. Преимуществом такой формы для заказчика является возможность кредитного расчета и доставки продукции транспортом фирмы; Для производителя имеется преимущество достаточно стабильного планируемого сбыта;

4) сбыт через собственную торговую сеть производителя. Конечно, такая форма требует значительных затрат и усилий со стороны производителя, но и дает возможность анализа спроса для улучшения планирования производства (стиль, размеры и т. п.) продукции. Подобная форма обычно предоставляет производителю установить наиболее приемлемую цену.

Рыночный спрос имеет сезонный характер, т. е. на период ноябрь — март спрос заметно снижается по причине сокращения строительных мероприятий. Форма дилерских отношений также может быть цикличной, однако она может быть выровнена за счет торговых предложений, стимулирования сбыта и т. п., проводимых дилерами.

3. Структура отдела сбыта

На сегодняшний день отдел сбыта представляет собой иерархическую организационную структуру из 9 человек: начальник отдела сбыта, 3 менеджера по продажам и 4 помощника менеджеров.

4. Организация продажи продукции и ценообразование Располагаясь в Москве, ЗАО «ЧАР» имеет преимущество по продажам своей продукции. В настоящее время предприятие продает более 70% своей продукции в Московском регионе. Основными покупателями являются торговые и строительные организации. Организация продаж осуществляется

собственными силами.

ЗАО «ЧАР» продает свою продукцию по цене в диапазоне от 6,0 у.е. До 7,2 у.е.

5. Анализ конкурентов

Сегодня среди производителей стран СНГ наибольшая конкуренция идет со стороны фабрики «Керин» в г. Минск (Белоруссия). Керин производит плитку в широком ассортименте типоразмеров, с разнообразной цветовой гаммой, с хорошим качеством и по цене, не превышающей 6,5 у.е. за квадратный метр плитки.

Совместное предприятие «Везо» (г. Орел) также является сильным конкурентом и продает через дилерскую сеть компании «Керамика», которая обеспечивает сбыт всего объема продукции, но цена на эту плитку выше цен других отечественных производителей (7,3—9 у.е.).

Другие предприятия, такие как Кучинский керамический комбинат, Волгоградский керамический завод, Смоленский завод керамических изделий, Екатеринбургский и Шахтинский заводы керамических изделий, в настоящее время производят продукцию по цене около 6—7 у.е., но их продукция имеет не лучшее качество и дизайн.

Импортная продукция имеет хорошее качество и дизайн, но продается по значительно более высоким ценам.

Цена на рынке является важным фактором конкурентоспособности. В этом плане продукция ЗАО «ЧАР» имеет преимущество при имеющейся цене 6,0—7,2 у.е. Можно сравнить ее со средней стоимостью керамической облицовочной плитки, используемой сейчас строительными организациями России — 10,5 у.е.

6. Организация сервиса

ЗАО «ЧАР» имеет возможность организовывать доставку продукции покупателю железнодорожным транспортом (вагон, контейнер) и автомобильным транспортом (привлекая транспортных посредников).

Затраты на транспортировку одного квадратного метра плитки железнодорожным транспортом на расстояние 1000 км составляют 0,2 у.е., автомобильным транспортом — 1,1 у.е.

Все транспортные расходы несет покупатель продукции.

При транспортировке продукции железнодорожным транспортом применяется обязательное страхование от полной или частичной утраты груза. Затраты примерно составляют 0,4% от стоимости груза. При транспортировке автотранспортом стоимость страховки от полной или частичной утраты груза включена в тариф на перевозку. Затраты по страховке несет покупатель.

Задание для рабочих групп:

1. Изучите ситуацию и определите, какую стратегию распределения, на ваш взгляд, необходимо выбрать. Аргументируйте свой выбор исходя из представленных выше фактов.

Варианты стратегий

Стратегия 1: быстро внедриться на рынок в новом качестве с целью обеспечения своевременного сбыта запланированного объема производства готовой продукции (максимальная загрузка мощностей).

Стратегия 2: постепенно завоевывать рынок посредством сближения с потребителем и оперативного реагирования на его запросы в отношении ассортимента и качества.

Стратегия 3: расширить рынок сбыта (как в экономическом, так и в географическом отношении), позиционируя на рынке свою продукцию как конкурентоспособную по цене и качеству.

Стратегия 4: полная ориентация сбыта на Московский регион с целью возможности реализации продукции по более высоким ценам.

2. В соответствии с выбранной стратегией схематично обозначьте наиболее привлекательные варианты распределения готовой продукции (каналы сбыта). Используя предложенные ниже возможные варианты партнерства, выберите наиболее подходящий для

вас канал распределения. Поясните свою позицию и дайте конечную оценку предложенных вами мероприятий. При этом объясните оптимальность своего решения в данной ситуации.

Варианты партнерства в системе распределения готовой продукции

1. Продажи через мелкооптовую сеть «Строитель»

Сведения о компании. «Строитель» — это сеть из 4 магазинов мелкооптовой торговли, находящихся в Москве и Московской области (по два соответственно). «Строитель» существует на рынке 5 лет. За это время успел зарекомендовать себя среди потребителей как продавец с высоким уровнем обслуживания. «Строитель» предлагает целый комплекс дополнительных услуг в процессе продажи своих товаров, например таких как: организация доставки товаров в любое удобное для потребителя время с 7 до 24 ч, консультации по грамотному применению купленных товаров, дизайнерские услуги и т. п. Однако уровень цен на товары в данной сети немного выше среднерыночного уровня.

Фирма «Строитель» предлагает ЗАО «ЧАР» следующие условия дилерского договора. «Строитель» ежемесячно (с разбивкой в два этапа) будет покупать 20% месячного объема производства по 100%-ной предоплате и 20% брать под реализацию по цене 6,0 у.е. Риски, связанные с непродажей продукции, взятой под реализацию, ложатся на «Строитель». В конце месяца все долги по оплате отгруженной продукции «Строитель» должен закрыть. Колебания объемов закупок могут составлять 7%.

Транспортировка товара будет осуществляться силами «Строителя». Договор предлагается заключить сроком на 3 года.

Два раза в год ЗАО «ЧАР» предлагается проводить рекламные акции в магазинах «Строителя» (покупка продукции должна сопровождаться поощрительными подарками, например коробкой клея для облицовочной плитки). Все расходы по организации акций ложатся на ЗАО «ЧАР».

2. Продажи через компанию «Керамика»

Компания «Керамика» предлагает ЗАО «ЧАР» заключить контракт на эксклюзивную дистрибьюторскую деятельность в Центральном регионе России. Согласно этому контракту «Керамика» будет покупать у ЗАО «ЧАР» 60% его продукции по фиксированной цене 6,0 у.е. за квадратный метр и продавать продукцию в Центральном регионе России, за исключением Москвы и Московской области, дабы не создавать конкуренции самому производителю. Поставки должны осуществляться 3 раза в месяц (с равномерной разбивкой месячного объема производства).

Контрактом должно быть предусмотрено, что в случае увеличения себестоимости продукции цена может увеличиться на 5% по сравнению с предыдущей ценой не чаще, чем один раз в два месяца.

При этом «Керамика» желает получать сезонные скидки (в периоды апрель — май и август — сентябрь) в размере 0,1 у.е. за кв. м плитки для проведения рекламной кампании.

Претензии по качеству товара «Керамика» будет переадресовывать ЗАО «ЧАР», во всех остальных случаях с момента отгрузки товара вся ответственность за сохранность груза будет ложиться на компанию «Керамика».

Контракт предлагается заключить сроком на 5 лет, и по окончании этого периода, если не будет заявления о его расторжении, контракт автоматически будет продляться еще на 5 лет.

Сведения о компании. «Керамика» зарекомендовала себя как надежный дистрибьютор на рынке строительных материалов. «Керамика» уже несколько лет продает продукцию совместного предприятия «Безо», которое отмечает особую обязательность «Керамики» в отношении исполнения договоров.

3. Продажи через компанию «Стройсоюз»

Сведения о компании. Компания «Стройсоюз» представлена на рынке 2 года. «Стройсоюз» — это совместное предприятие, которое занимается закупкой строительных материалов для крупных строительных фирм, работающих в основном на территории За-

падной Сибири. Однако есть заказчики и среди московских фирм. Среди своих партнеров (как снабженцев, так и сбытовиков) фирма зарекомендовала себя удовлетворительно. Такая не столь высокая оценка деятельности «Стройсоюза» связана с частыми нарушениями договорных отношений, в первую очередь в отношении сроков исполнения обязательств. Причины таких отклонений, как правило, были субъективными. Однако часто партнеры «Стройсоюза» закрывают на это глаза, поскольку «Стройсоюз» работает с большими объемами, хорошими ценами и на условиях 100%-ной предоплаты.

«Стройсоюз» предлагает ЗАО «ЧАР» следующие условия партнерства. Ежемесячно «Стройсоюз» выкупает у предприятия по 100%-ной предоплате 80% месячного объема производства по цене 5,9 у.е. Поставки должны осуществляться 2 раза в месяц. При этом ЗАО «ЧАР» за свой счет организует транспортно-экспедиционное обслуживание груза и берет на себя все риски, связанные с возвратом некачественной продукции и возвратом поврежденной продукции в процессе погрузки-разгрузки и транспортировки (в соответствии с условиями договора между ЗАО «ЧАР» и организатором перевозок).

«Стройсоюз» 1 раз в год за свой счет обязуется выставлять продукцию ЗАО «ЧАР» на специализированной выставке.

Контракт предлагается заключить на 1 год, а в случае удовлетворительной работы сторон пролонгировать срок действия договора еще на 3 года.

4. Продажи через компанию «Объект»

Компания «Объект» предлагает ЗАО «ЧАР» заключить дистрибьюторское соглашение на эксклюзивную продажу продукции в Москве и Московской области. Соглашением должно быть предусмотрено следующее. «Объект» обязуется выкупать 40% объема продукции ЗАО «ЧАР» по цене 5,8 у.е. Поставки необходимо осуществлять 1 раз в месяц.

Доставка товара осуществляется силами «Объекта».

1 раз в год «Объект» собственными силами гарантирует организацию рекламных акций.

На ЗАО «ЧАР» ложатся риски по возврату некачественной продукции и риски, связанные с неверной комплектацией ассортимента.

Дистрибьюторское соглашение предлагается оформить сроком на 2 года.

Сведения о компании. Отношения партнеров к «Объекту» как к торговому посреднику неоднозначны. Примерно половина партнеров довольна работой «Объекта», вторая половина имеет претензии по выполнению договорных обязательств, и в первую очередь в отношении срывов сроков сделок. Также есть неудовлетворительные отзывы в отношении организации рекламных акций.

5. Продажи через мелких посредников

На рынке существует много мелких фирм, которые для ЗАО «ЧАР» могут выступить как торговые посредники. Имидж таких фирм оставляет желать лучшего. Однако их территориальная разобщенность позволяет предприятию быстро объявить себя и позиционировать свою продукцию не только в Москве и Московской области, но и на многих других рынках местного и регионального значения. При этом у ЗАО «ЧАР» есть возможность рассредоточить поставки во времени, тем самым обеспечив себе возможность равномерной загрузки производственных мощностей и сократив затраты на хранение.

Такие фирмы предлагают следующие условия дилерского договора. Ежемесячно закупать 10% объема ЗАО «ЧАР» по цене 6,3 у.е. Оплата: 50% — предоплата и 50% — по факту отгрузки. Объемы закупок могут колебаться в пределах 3%.

Доставку должен организовывать производитель за свой счет.

Все риски, связанные с возвратом некачественной продукции и возвратом поврежденной продукции в процессе погрузки-разгрузки и транспортировки, берет на себя ЗАО «ЧАР» или транспортный посредник (в соответствии с условиями договора между производителем и организатором перевозок).

Дилерские договоры в таких условиях, как правило, заключаются сроком на 1 год, с последующей пролонгацией в случае удовлетворительности сторон.

Сведения о компании. Проверить на обязательность (поскольку они часто работают с множеством оптовиков) и на качество работы с клиентами (как правило, они работают с конечными потребителями готовой продукции, причем это либо отдельно взятый потребитель, либо небольшие фирмы, занимающиеся ремонтом квартир и офисов) мелкие торговые фирмы сложнее. Согласно среднестатистическим наблюдениям партнеры и клиенты оценивают работу таких фирм по пятибалльной шкале на «3» и «4».

3. Дайте экономическую оценку вашего проекта по следующим показателям, представленным в табл. 1.

Таблица 1

Показатель	Значение
Объем выпуска тыс. м ²	750
Объем готовых продаж тыс. м ²	
Оптовая цена 1 м ² , у.е.	
Полная себестоимость 1 м ² , у.е.	4,09
Прибыль на 1 м ² , у.е.	
Рентабельность продукции, %	
Рентабельность продаж, %	

Примечание: рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости, а рентабельность продаж — прибыли к цене.

Задание для экспертной группы

1. Проанализируйте ситуацию и выявите наиболее важные моменты в процессе принятия решений по проектным мероприятиям в отношении построения каналов распределения готовой продукции предприятия.

2. Определите критерий оценки проектов. Это могут быть наиболее высокие показатели рентабельности, или рациональность построения логистических операций сбыта (в отношении транспортировки, хранения и т. п.), или надежность логистических посредников, участвующих в процессе распределения, и т. п.

Наиболее полной будет оценка проектов, используемая в деловой игре № 1. Для этого необходимо составить список критериев оценки, проранжировать их и присвоить каждому критерию весовую характеристику. Далее необходимо обозначить шкалу балльной оценки выбранных критериев (например, 10-балльная) и заполнить табл. 2.

Таблица 2

Расчетная таблица

Ранг параметра	Наименование параметра	Вес параметра	Оценка проекта									
			Проект 1		Проект 2		Проект 3		...		Проект n	
			Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса	Балл	Балл с учетом веса
1.												
2.												
3.												
...												
n												
Результат (сумма)		1	-		-		-		-		-	

Балл с учетом веса определяется как произведение выставленного балла на присвоенный данному критерию вес.

Тот проект, который наберет наивысшую сумму, побеждает в данной игре.

7. Примеры тестов для контроля знаний

1. Микрологистической системой является:

- А) совокупность станций железной дороги, соединяющей два города;
- Б) связанные договорами поставщик, покупатель, транспортные организации;
- В) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара;
- Г) крупный морской порт.

2. Макрологистической системой является:

- А) крупная железнодорожная станция;
- Б) связанные договорами поставщик, покупатель, транспортные организации;
- В) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара;
- Г) крупный морской порт.

3. Создателем первых научных трудов по логистике принято считать...

- А) Платона;
- Б) Аристотеля;
- В) Павеллека;
- Г) Жомини;
- Д) Лейбница.

4. В планирование и координацию управления материальным потоком входит:

- А) составление и увязка планов и графиков движения и использование материального потока во всех звеньях производственно-сбытовой системы;
- Б) выработка мероприятий для повышения эффективности управления материальным потоком в организации;
- В) увязка действий звеньев, отвечающих за движение и использование материальных ресурсов;
- Г) разработка целей и формирование критериев оценки их достижения;
- Д) регулирование движения материального потока в ходе снабжения производства и сбыта.

5. Материальный поток на пути от производителя к потребителю, проходящий, по крайней мере, через одного посредника, называется потоком...

- А) с прямыми связями;
- Б) с гибкими связями;
- В) эшелонированным;
- Г) интегральным.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Управление поставками» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Управление поставками» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
---------------------	-----------------------------------

Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Контрольная работа (индивидуальные задания)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Устный опрос	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Комплексные ситуационные задания	Условия задания, ситуационной задачи и кейса необходимо читать внимательно. Каждое предложение может иметь значение для правильного решения. От студента требуется точное исследование изложенных обстоятельств, определение проблемных моментов. Решение должно быть нацелено на тот вопрос, который поставлен в задании. Задания, задачи и кейсы необходимо решать таким образом, чтобы решение имело внутреннюю структуру и логику изложения материала. Другими словами, структура например, решения кейса должна быть адаптирована к условиям конкретной ситуации. Любое задание завершается общим выводом. Личное мнение и отношение студента к условиям задания могут являться только дополнительным отступлением в общем решении, но не его основой.
Деловая игра	Метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различ-

	ных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения
Дискуссия	Выдвижение интересных проблем. Изложение своего суждения по выбранной проблеме. Анализ высказанных позиций, принятие наиболее перспективных, дополнение, взаимообогащение разных точек зрения, расширение представлений, установок, способов поведения, изменение отношения к себе, к другим, к миру.
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом, таблица 8.1:

Таблица 8.1

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:

- 1) Расчет баллов по результатам текущего контроля:
- для студентов очной формы обучения

Расчет баллов по результатам текущего контроля в семестре:

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
	Тема 1 Сущность и содержание управление поставками	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		дискуссия	1,5
		Итого	3
	Тема 2. Выбор поставщиков	Устный опрос,	0,5

Текущий контроль	и координация деятельности поставщиков	реферат	1
		дискуссия	1,5
		Итого	3
	Тема 3. Стратегия управления закупками и снабжением	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		тестирование	1
		Комп. Ситуационная задача	1,5
		Итого	4
	Тема 4. Интеграция и оптимизация цепей поставок	Устный опрос	0,5
		реферат	1
		Комп. Ситуационная задача	1,5
		Итого	3
	Тема 5. Экономическая эффективность управления цепями поставок	устный опрос	0,5
		реферат	1
		деловая игра	2,5
		Итого	4
	Тема 6. Выполнение заказов в цепях поставок	Устный опрос	0,5
		деловая игра	2,5
		Итого	3
Всего		20	

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Устный опрос – 0,5 балла.

0,5 балла выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

0,4 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,3 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,2 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Тестирование – 1 балл.

1 балл выставляется студенту при условии его правильных ответов не менее чем на 90% тестовых заданий.

0,75 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 70-89%.

0,5 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 50-69%.

0,25 балла выставляется студенту при условии его правильных ответов в интервале 40-49%

Реферат – 1 балл.

1 балл выставляется студенту, если выполнены требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, приводится анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к оформлению работы.

0,75 балла выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

0,5 балла выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Дискуссия – 1,5 балла.

1,5 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

1 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Деловая игра – 2,5 балла.

2,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Комплексная ситуационная задача – 1,5

1,5 балла ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

1 балл заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,5 балла заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, макси-
---	---------------------------

	мально
Разработка презентации по теме дисциплины	10
Участие в конференции, публикация статьи	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Управление поставками» в 7 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из двух теоретических вопросов и 1 практического задания.

Оценка по результатам зачета выставляется исходя из следующих критериев:

-2 теоретических вопроса – по 15 баллов каждый;

-1 практическое задание – 10 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
		ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров</p>

		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками</p>
		ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров</p>
		ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс</p>

			закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-3	Знает на базовом уровне, с ошибками: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отношений Умеет на базовом уровне, с ошибками: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов Владеет на базовом уровне, с ошибками: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками
		ПК-6	Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров
		ПК-7	Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-3	Не знает на базовом уровне: требования действующего законодательства и нормативных документов при формировании деловых отно-

			шений Не умеет на базовом уровне: пользоваться нормативными документами в при построении бизнес-процессов Не владеет на базовом уровне: знаниями действующего законодательства и требований нормативных документов в области взаимоотношений с контрагентами и управления поставками
		ПК-6	Не знает на базовом уровне: содержание процесса управления поставками, критерии выбора поставщиков, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Не умеет на базовом уровне: управлять поставками, изучать и выбирать поставщиков, согласовывать с ними условия поставок, заключать договоры поставки и контролировать их выполнение Не владеет на базовом уровне: навыками управления процессом поставок, выбора и изучения поставщиков, согласования условий договоров поставок и заключения договоров
		ПК-7	Не знает на базовом уровне: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров на основе управления поставками Не умеет на базовом уровне: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять процесс закупок и продаж товаров и услуг на основе управления процессом поставок Не владеет на базовом уровне: методами организации и планирования процесса управления поставками, практическими навыками закупки и продажи товаров

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель  А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Протокол №7 от 28.02.2023 г.

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №5 от 23.03.2023 г.

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №13 от 27.04.2023 г.

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Карта обеспеченности дисциплины «Управление поставками» учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерция

Уровень подготовки Бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Абрамова, Е. Р. Логистическая координация: современные аспекты, виды и механизмы в управлении цепями поставок : монография / Е.Р. Абрамова. —	Москва : ИНФРА-М, 2019. —106 с. https://znanium.com/read?id=340441	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях постав. Учебник / А.Н. Стерлигова.	М: ИНФРА-М, 2019. – 430 с.: - https://znanium.com/read?id=337980	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Гаджинский А.М. Проектирование товаропроводящих систем в торговле на основе логи-стики: Учебное пособие./ А.М. Гаджинский	М.: Дашков и К, 2020 – 322 с. - https://znanium.com/read?id=358455	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				3			1,0
Дополнительная литература							
1	Антонов Г.Д. Управление снабжением и сбытом организации. Учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, А.В. Бодренков	М.: ИНФРА-М, 2019. – 288 с.: - https://znanium.com/read?id=337861	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Волгин В.В. Логистика приемки и отгрузки товаров. Практическое пособие / В.В. Волгин	М.: Дашков и К, 2016.-460 с. https://znanium.com/read?id=3	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

		00704					
3	Гаджинский, А. М. Логистика. Учебник/ А.М. Гаджинский	М.: Дашков и К, 2017. - 420 с. https://znanium.com/read?id=66171	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
4	Дыбская В.В. Проектирование системы распределения в логистике. Монография / В.В. Дыбская	М.: ИНФРА-М, 2019. – 235 с.: https://znanium.com/read?id=340168	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Логистика и управление цепями поставок : учебник для академического бакалавриата / В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова.	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 582 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11711-0. - https://biblio-online.ru/viewer/logistika-i-upravlenie-cepnyami-postavok-445986#page/1	x	да, ЭБС «ЮРАЙТ»	x	x	1
Всего				5			1,0

Преподаватель  3.Х. Моламусов
СОГЛАСОВАНО

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Библиотекарь  Н.И. Криво

(подпись, дата)

