

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП

_____ Е.А. Мацуй

«28» августа 2023г.

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой менеджмента

_____ Е.В. Крюкова

«28» августа 2023г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
УПРАВЛЕНИЕ ВИРТУАЛЬНЫМИ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК**

Составитель

**Бережнов Г.В.,
доцент, доктор экономических наук,
профессор кафедры менеджмент
38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ**

Направление подготовки

Направленность (профиль) ОПОП

**Логистика и стратегическое управление цепями
поставок с углубленным изучением
иностранных языков
прикладной бакалавриат**

Квалификация (степень)

Форма обучения

очная

Год приёма

2021

Курс

3

Семестр

6

Астрахань- 2023 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1. Целями освоения дисциплины (модуля) «Управление виртуальными цепями поставок» является заключается в овладении студентами теоретическими и практическими знаниями в области преобразования цепей поставок с использованием технологий e – коммерции (e –снабжения, e –заказов, e- работа, e - логистика) для оперативного и эффективного взаимодействия с бизнес –партнёрами и возможности предоставлять компаниям доступ к большему числу рынков и поставщиков без изменения физического объёма продукции и запасов.

Задачи освоения дисциплины (модуля):

1. Изучение влияния e – коммерции на физические, информационные и финансовые потоки в цепи поставок.
2. Изучение влияния пяти основных причин e – коммерции на цепи поставок.
3. Изучение кейсов мировых компаний.
4. Развитие аналитических способностей, и формирование системного видения процессов, происходящих во внешней и внутренней среде логистических систем, формирования умения глобальной оптимизации и управления неопределенностью цепей поставок.
5. Освоение принципов обеспечения совершенства цепи поставок.
6. Развитие навыков создания электронного предприятия на основе B2B и синхронизации цепочек «поставщик-потребитель» с применением EBR и CRM-систем.
7. Развитие навыков построения электронной платформы обслуживания, включая: электронный интерактивный маркетинг; торговую систему; финансовую систему; платежную систему.
8. Изучение типов аутсорсинговых структур обслуживающих цепи поставок.
9. Освоение Бизнес – модель 4PL.
10. Развитие и обогащение знаний о ключевых характеристиках провайдера категории 4PL.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина (модуль) «Управление виртуальными цепями поставок» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, и осваивается в 6 семестре.

Логически и содержательно-методически дисциплина «Управление виртуальными цепями поставок» взаимосвязана со следующими дисциплинами: «Маркетинг», «Управление эффективностью и качеством логистических процессов», «Логистика распределения», «Цифровая логистика», и производственной практикой. Дисциплина (модуль) встраивается в структуру ОПОП ВО (последовательность в учебном плане) как с точки зрения преемственности содержания, так и с точки зрения непрерывности процесса формирования компетенций выпускника.

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями)

- Маркетинг

Знать: сущность, концепции, цели маркетинга, объекты и виды маркетинга, методологические основы и методы маркетинговой деятельности, методы исследования рынка, типичные контакты с потребителями, процесс управления маркетингом, маркетинг услуг в коммерческих и некоммерческих организациях.

Уметь: разрабатывать и осуществлять стратегии маркетинга, комплекс маркетинга, оценивать и контролировать маркетинговую деятельность, выбирать системы и стратегии распределения.

Владеть: процессом выбора системы и стратегий распределения, проектирования каналов распределения, навыками продвижения товара и стимулирования продаж, опытом использования модели установления цены.

- Цифровая логистика

Знания: базовые информационные технологии на концептуальном, логическом и физическом уровнях, сущность и проблемы развития информационного общества, интернет-технологии как инфраструктуру для ведения электронного бизнеса, особенности организации и хранения мировых информационных ресурсов, базовые информационные процессы и технологии.

Умения: использовать информационные ресурсы для получения необходимой информации, использовать, обобщать и анализировать информацию, создавать и формировать собственные информационные ресурсы, работать с электронными информационными ресурсами в глобальных компьютерных сетях, анализировать профессиональную информацию и получать обоснованные выводы и рекомендации, проектировать состав и движение логистических информационных потоков, формулировать цели и задачи логистической информационной системы, применять логистические информационные системы для управления ресурсами организации, осуществлять исследование информационных потоков в логистических системах.

Навыки: средствами поиска и анализа информации в глобальных компьютерных сетях, опытом постановки целей в условиях формирования и развития информационного общества, навыками формулирования цели и задач логистической информационной системы, навыками поиска и реализации оптимальных путей и способов сбора, обработки, хранения и передачи информации в производственно-хозяйственных системах и их окружении, а также практикой оформления результатов анализа профессиональной информации в виде аналитических обзоров.

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем):

- Логистика распределения;
- Управление эффективностью и качеством логистических процессов;
- Производственная практика и др.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Процесс освоения дисциплины (модуля) направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки / специальности:

в) профессиональной (ПК);

ПК- 3-способен проводить анализ организационной структуры цепи поставок, сопоставить со структурой лучших компаний и обеспечить разработку предложений по рационализации структуры сети поставок в соответствии с целями и стратегией организации действующих систем, форм и методов управления производством, программ внедрения информационных ресурсов и автоматизации логистических бизнес-процессов;

ПК3.1- проводит анализ структуры цепей поставок, оценивает эффективность и сопоставляет со структурами лучших мировых логистических компаний;

ПК3.2- обеспечивает разработку предложений по усовершенствованию структуры сети поставок в соответствии с целями и стратегией предприятия, действующих систем, форм и методов управления на основе информационных ресурсов и автоматизации логистических бизнес-процессов;

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
ПК-3 -способен проводить анализ организационной структуры цепи поставок, сопоставить со структурой лучших компаний и обеспечить разработку предложений по рационализации структуры сети поставок в соответствии с целями и стратегией организации действующих систем, форм и методов управления производством, программ внедрения информационных ресурсов и автоматизации логистических бизнес-процессов;	методы анализа организационных структур цепей поставок и способы их сопоставления с лучшими цепями; концепцию управления виртуальными цепями поставок; прогрессивные методы управления цепями поставок на основе IT-технологий.	обосновывать решения по совершенствованию цепей поставок на основе понимания запросов потребителей и лучших из лучших цепей; внедрять различные цифровые продукты: Logitech, TRAFFIC, B&B, ширинг-ТТ.	перспективными методами, моделями, механизмами управления виртуальными цепями поставок на основе IT-технологий, программных продуктов; моделями е-логистики, генерирующие ценность и операционную динамичность.

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)

<i>ПК- 3-способен проводить анализ организационной структуры цепи поставок, сопоставить со структурой лучших компаний и обеспечить разработку предложений по рационализации структуры сети поставок в соответствии с целями и стратегией организации действующих систем, форм и методов управления производством, программ внедрения информационных ресурсов и автоматизации логистических бизнес-процессов.</i>	<i>ИПК-3.1.1- методы анализа организационной структуры цепи поставок и оценки её эффективности;</i> <i>ИПК-3.1.2- тенденции развития платформенных решений в управлении цепями поставок на основе e-ERP, e-CRM и лучших показателей обслуживания потребителей;</i> <i>ИПК-3.1.3- автоматизированные системы планирования, управления производственными ресурсами и интегрированной логистической поддержки жизненного цикла продукта.</i>	<i>ИПК-3.2.1- применять современные концепции и технологии построения логистических систем и цепей поставок, решать проблемы межфункциональной и межорганизационной логистической координации;</i> <i>ИПК-3.2.2- определять потенциальные возможности управления взаимоотношениями с потребителями в контексте всей цепи поставок;</i> <i>ИПК-3.2.3- руководить проектами системной интеграции и автоматизированными системами управления сетями поставок организации на основе баз данных Web, EDI, Hosting и Logitech, TRAFFIC, B&B, ширинг-ТТ.</i>	<i>ИПК-3.3.1 – сегментацией потребителей и опытом построения конфигурации сегментированных цепей поставок;</i> <i>ИПК-3.3.2- методами управления логистическими бизнес-процессами на основе IT-технологий, программных продуктов (Logitech, TRAFFIC, B&B, ширинг-ТТ);</i> <i>ИПК-3.3.3- профессиональной разработкой плана мероприятий по достижению эталонных (плановых) показателей качества функционирования цепей поставок, пользуясь различными корпоративными программами.</i>
---	--	--	---

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Объём дисциплины (модуля) составляет 4 зачётные единицы, в том числе 54 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 18 часов лекции, 36 часов – практические, семинарские занятия, и 90 часов – на самостоятельную работу обучающихся.

Таблица 2 – Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самостоят. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации [по семестрам]
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 1. Создание динамических цепей поставок.		2	4			11	семинар-дискуссия

Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.	6	2	4			11	семинар-дискуссия
Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.		3	5			12	семинар-дискуссия
Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.		3	5			11	проектный семинар
Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e-коммерции		2	5			11	семинар-дискуссия
Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.		2	5			11	Отчёт по результатам семинар-дискуссия
Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок		2	4			12	семинар-дискуссия
Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.		2	4			11	Отчёт по результатам семинар-дискуссия
Итого		18	36			90	Диф. зачёт (зачёт с оценкой)

Примечание: Л – лекция; ПЗ – практическое занятие, семинар; ЛР – лабораторная работа; КР – курсовая работа; СР – самостоятельная работа.

Таблица 3 – Матрица соотнесения разделов, тем учебной дисциплины (модуля) и формируемых компетенций

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции	Общее количество компетенций
		ПК-3	
Тема 1. Создание динамических цепей поставок.	17	+	1
Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.	17	+	1
Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.	20	+	1
Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.	19	+	1
Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e-коммерции	18	+	1
Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.	18	+	1
Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок	18	+	1

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Кол-во часов	Код компетенции	Общее количество компетенций
		ПК-3	
<i>Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.</i>	17	+	1
Итого	144		

[Примечание: данная таблица заполняется в соответствии с таблицей 2]

Краткое содержание каждой темы дисциплины (модуля)

Тема 1. Создание динамических цепей поставок.

Динамичность, ключевые характеристики динамичной организации. Характеристики "бережливой" и динамичной стратегии. Факторы оказывающие влияние на решения, связанные со стратегией цепи поставок. Альтернативные варианты конфигурации цепи поставок. Характеристики спроса и предложения, определяющие выбор стратегии цепи поставок. Точка появления физического спроса. Преимущества стратегии "переноса на нижние звенья цепи". Заказ. Гибридные стратегии цепи поставок. Разделение спроса на "базовую" и "волновую". Выбор стратегии цепи поставок в зависимости от соответствующих условий ведения бизнеса. Интегрированная модель, способствующая созданию динамической цепи поставок.

Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.

Основных структуры цепей поставок. Стратегия сфокусированности на канал. Стратегия индивидуализированного обслуживания потребителя. Стратегическое планирование цепи поставок. Достижение стратегического соответствия. Понимание потребителя и неопределенности цепи поставок. Понятие, причины и виды неопределенности. Влияние неопределенности на цепи поставок. Bullwhip-эффект в цепях поставок и методы его снижения. Координация в цепях поставок. Понимание возможностей цепи поставок. Расширение стратегических масштабов цепи поставок. Основные стратегии управления цепями поставок, взаимосвязь с логистической стратегией и стратегиями высшего уровня.

Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.

Понимание возможностей цепи поставок. Расширение стратегических масштабов цепи поставок. Основные стратегии управления цепями поставок, взаимосвязь с логистической стратегией и стратегиями высшего уровня. Разработка стратегии. Конкурентоспособность цепи поставок. Понятие, цель и задачи стратегического планирования цепей поставок. Процесс стратегического планирования. Факторы, учитываемые при проектировании цепи поставок. Показатели функционирования цепей поставок. Отраслевая реакция: планирование работы коллаборативных цепей поставок. Влияние цепи поставок на детерминанты ценности для акционеров. Стратегический сорсинг и снабжение. Модели оценивания сорсинга.

Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.

Стратегия использования информационных систем. Разработка плана информационных систем организации. Процесс разработки IS-стратегии. Интеграция IS-стратегии с цепью поставок. Согласованная IS-стратегия со стратегией организации. Эффективная архитектура цепи поставок. Слои IT-архитектуры. Информационная

поддержка интегрированного планирования. Системы планирования и операционного учета. Связь между ERP-системами и SCM-системами с позиций интегрированного планирования в цепи поставок. Проблемы внедрения планировочных информационных систем. Синхронизация транспортировки и выполнения заказов с поставками, производством и спросом.

Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе е-коммерции.

Влияние е-коммерция на цепи поставок компании. Направления влияния е-коммерция на цепи поставок в будущем. Е-коммерция и цепи поставок. Пять основных причин влияния е-коммерция на цепи поставок компании. Е-коммерция и границы компании. Перспективы управления глобальными цепями поставок. Влияние е – коммерции на цепи поставок. Е-коммерция и географические границы. Е-рынки категории В2В. Характеристики лучших цепей поставок. Оценивание новых характеристик

Тема 6. Концепция SCM

Сетевая структура цепей поставок и особенности ее конфигурирования. Параметры сетевой структуры цепи поставок (границы и структурные размерности, участники и связи между ними). Концепции интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок (вертикальная и горизонтальная интеграция). Драйверы и препятствия в цепях поставок. Основные стратегии управления цепями поставок, взаимосвязь с логистической стратегией и стратегиями высшего уровня. Разработка стратегии. Конкурентоспособность цепи поставок. Понятие, цель и задачи стратегического планирования цепей поставок. Процесс стратегического планирования. Факторы, учитываемые при проектировании цепи поставок. Показатели функционирования цепей поставок.

Тема 7. Управление глобальной цепью поставок.

Перспективы управления глобальными цепями поставок. Модель виртуальной организации. Последовательность виртуализации бизнеса. Элементы виртуальной организации. Характеристика экономической глобализации и системы глобальной логистики. Парадигма глобального менеджмента. Традиционная глобальная логистика. Электронная глобальная логистика. Основные факторы глобализации. Классификация фирм с точки зрения глобальной перспективы. Концепция традиционной и электронной глобальной логистической деятельности предприятия. Аренда программ в Интернете. Международные Business model в интернете.

Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.

Сети как инструменты соединения и управления ценностью. Модели сетевого бизнеса в цепи поставок. Характеристики лучших цепей поставок. Оценивание новых характеристик. Стратегическая трансформация цепей поставок. Бизнес-модель 5PL. Понятие глобальной цепи поставок. Выявление альтернатив в глобальной логистике. Тенденция к глобализации в цепи поставок. Специализированные предприятия. Централизация запасов. Отсрочка и локализация. Развитие глобальных поставщиков. Управление портфелем взаимоотношений в цепи поставок. Новые характеристики-новые стили лидерства и разновидности культур.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине (модулю)

Освоение дисциплины «Управление виртуальными цепями поставок» обучающимися предполагает посещение и работу на практических занятиях в виде собеседования по вопросам, выполнения практических заданий под руководством преподавателя как в группах, так и индивидуально. Часть заданий после изучения соответствующей темы обучающиеся выполняют в качестве самостоятельной работы.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю)

По каждой теме необходимо готовиться по вопросам для собеседования. Для подготовки используйте материал лекций (в т.ч. в LMS Moodle «Электронное обучение»), учебников и учебных пособий из раздела 8. «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины». Практические задания для самостоятельной работы нужно выполнять после занятия по соответствующей теме. Разъяснения по выполнению данных заданий и примеры их выполнения будут даны на занятии. Выполненные самостоятельно задания необходимо сдать преподавателю на следующем занятии для проверки.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
<i>Тема 1. Создание динамических цепей поставок.</i> Преимущества стратегии "переноса на нижние звенья цепи". Заказ. Гибридные стратегии цепи поставок. Разделение спроса на "базовую" и "волновую". Выбор стратегии цепи поставок в зависимости от соответствующих условий ведения бизнеса. Интегрированная модель, способствующая созданию динамической цепи поставок. Подготовка компендиума «Процессы планирования в цепях поставок», подготовка дискуссии «Перспективы внутренних и внешних интеграционных процессов российских организаций»	11	Компендиум «Процессы планирования в цепях поставок», дискуссия «Перспективы внутренних и внешних интеграционных процессов российских организаций», отчет в виде аналитического эссе по СРС
<i>Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.</i> Конкурентоспособность цепи поставок. Понимание потребителя и неопределенности цепи поставок. Понятие, причины и виды неопределенности. Координация в цепях поставок. Понимание возможностей цепи поставок. Расширение стратегических масштабов цепи поставок. Основные стратегии управления цепями поставок, взаимосвязь с логистической стратегией и стратегиями высшего уровня. Подготовка к коллоквиуму.	11	Коллоквиум, конкретные ситуации, практикумы, отчет в виде аналитического эссе по СРС
<i>Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.</i> Процесс стратегического планирования. Факторы, учитываемые при проектировании цепи поставок. Показатели функционирования цепей поставок. Отраслевая реакция: планирование работы коллаборативных цепей поставок. Влияние цепи поставок на детерминанты ценности для	12	Опрос, отчет по результатам деловой игры: «Таможня», отчет в виде аналитического эссе по СРС

акционеров. Стратегический сорсинг и снабжение. Модели оценивания сорсинга.		
<i>Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.</i> Слои IT-архитектуры. Информационная поддержка интегрированного планирования. Системы планирования и операционного учета. Связь между ERP-системами и SCM-системами с позиций интегрированного планирования в цепи поставок. Проблемы внедрения планировочных информационных систем. Синхронизация транспортировки и выполнения заказов с поставками, производством и спросом Подготовка компендиума «Информационные технологии в управлении цепями поставок». Подготовка презентации результатов групповой работы: «Выбор стратегии процесса, оценка мощностей и определение критической точки цепи поставок».	11	Опрос, Компендиум «Информационные технологии в управлении цепями поставок», отчет в виде аналитического эссе по СРС, презентация результатов групповой работы: «Выбор стратегии процесса, оценка мощностей и определение критической точки цепи поставок»
<i>Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e-коммерции</i> Пять основных причин влияния e-коммерция на цепи поставок компании. E-коммерция и границы компании. Перспективы управления глобальными цепями поставок. Влияние e – коммерции на цепи поставок. E-коммерция и географические границы. E-рынки категории B2B. Характеристики лучших цепей поставок. Оценивание новых характеристик VM1 — управляемые поставщиком запасы. Понятие надежности цепи поставок. Подготовка компендиума «Тактическое и оперативное планирование в цепях поставок».	11	Конкретные ситуации, решение задач, отчет в виде аналитического эссе по СРС, компендиум «Тактическое и оперативное планирование в цепях поставок»
<i>Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.</i> Сетевая структура цепей поставок и особенности ее конфигурирования. Параметры сетевой структуры цепи поставок (границы и структурные размерности, участники и связи между ними). Концепции интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок (вертикальная и горизонтальная интеграция). Подготовка презентации результатов групповой работы: «Оценка стратегического соответствия в цепи поставок», подготовка к дискуссии «Сетевые организационные структуры в мировой и российской экономике»	11	Отчёт по результатам деловой игры: «Строительство моста в джунглях», отчет в виде аналитического эссе по СРС, презентация результатов групповой работы: «Оценка стратегического соответствия в цепи поставок», дискуссия «Сетевые организационные структуры в мировой и российской экономике»
<i>Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок</i> Традиционная глобальная логистика. Электронная глобальная логистика. Основные факторы глобализации. Классификация фирм с точки зрения глобальной перспективы. Концепция традиционной и электронной глобальной логистической деятельности предприятия. Аренда программ в Интернете. Международные Business model в интернете.	12	Опрос, Компендиум результатов групповой работы: «Выбор стратегии процесса, оценка мощностей и определение критической точки цепи поставок»

Подготовка презентации результатов групповой работы: «Выбор стратегии процесса, оценка мощностей и определение критической точки цепи поставок».		
<i>Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.</i> Выявление альтернатив в глобальной логистике. Тенденция к глобализации в цепи поставок. Специализированные предприятия. Централизация запасов. Отсрочка и локализация. Развитие глобальных поставщиков. Управление портфелем взаимоотношений в цепи поставок. Новые характеристики-новые стили лидерства и разновидности культур.	11	Презентация результатов групповой работы: «Управление портфелем взаимоотношений в цепи поставок».

[Примечание: данная таблица заполняется в соответствии с таблицей 2]

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

Эссе – это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем соответствующей дисциплины или самостоятельно избранная студентом по проблематике читаемого курса. Цель написания эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого подхода к пониманию и осмыслению проблем научного знания, а также навыков письменного изложения собственных мыслей и отношения к различным проблемам. Также, это может быть анализ отечественной или зарубежной литературы по какой-либо проблеме.

Особенности эссе: - наличие конкретной темы или вопроса; - личностный характер восприятия проблемы и её осмысления; - небольшой объём; - свободная композиция; - непринуждённость повествования; - внутреннее смысловое единство; - афористичность, эмоциональность речи.

Выбор темы эссе

Тема эссе выбирается студентом из подготовленного преподавателем списка тем. Допускается, по согласованию с преподавателем, изменить вариант темы или предложить собственную тему, отсутствующую в списке.

Определяя собственную тему эссе, студенту необходимо иметь в виду, что её формулировка должна соответствовать следующим основным требованиям:

- быть ясной (не допускать двойного толкования);
- содержать ключевые слова, которые репрезентируют исследовательскую работу;
- быть конкретной (не включать неопределённых слов, таких как «некоторые», «особые» и т.п.);
- быть актуальной;
- быть компактной.

Требования, предъявляемые к эссе

1. Объём эссе не должен превышать 3–5 страниц
2. Эссе должно восприниматься как единое целое, идея должна быть ясной и понятной.
3. Необходимо писать коротко и ясно. Эссе не должно содержать ничего лишнего, должно включать только ту информацию, которая необходима для раскрытия вашей позиции, идеи.
4. Эссе должно иметь грамотное композиционное построение, быть логичным, четким по структуре.
5. Каждый абзац эссе должен содержать только одну основную мысль.
6. Эссе должно показывать, что его автор знает и осмысленно использует теоретические понятия, термины, обобщения, мировоззренческие идеи.

7. Эссе должно содержать убедительную аргументацию заявленной по проблеме позиции.

Структура эссе в процентном отношении

Элемент структуры	% к общему объему работы
Начало (актуализация заявленной темы)	20%
Тезис Три аргументированных доказательства (опровержения) тезиса, выражающих ваше личное мнение (вашу позицию) и имеющих в своей основе научный подход Переформулировка тезиса	60%
Вывод, содержащий заключительное суждение (умозаключение)	20%

Алгоритм написания эссе

1. Внимательно прочтите тему.
2. Определите тезис, идею, главную мысль, которую собираетесь доказывать.
3. Подберите аргументы, подтверждающие ваш тезис:
 - а) логические доказательства, доводы;
 - б) примеры, ситуации, случаи, факты из собственной жизни или из литературы;
 - в) мнения авторитетных людей, цитаты.
4. Распределите подобранные аргументы.
5. Придумайте вступление (введение) к рассуждению (опираясь на тему и основную идею текста, возможно, включив высказывания великих людей, крылатые выражения, пословицы или поговорки, отражающие данную проблему. Можно начать эссе с риторического вопроса или восклицания, соответствующих теме.).

6. Изложите свою точку зрения.

7. Сформулируйте общий вывод.

Требования к оформлению Эссе

При оформлении эссе рекомендуется, прежде всего, придерживаться следующих правил:

- работа должна быть написана грамотно, литературным языком;
- язык реферата должен отличаться точностью, краткостью, ясностью и простотой; не следует злоупотреблять наукообразными выражениями;
- сокращение слов в тексте не допускается, кроме общеизвестных сокращений и аббревиатур;
- следует писать лишь то, что касается сущности проблемы;
- писать последовательно и доказательно;
- писать ярко, образно, отражая свою позицию;
- писать осмысленно.

Текст работы оформляется с соблюдением следующих требований:

- формат страницы – А4 (текст размещается на одной стороне листа);
- поле слева – 3 см; поля сверху, снизу – 2 см; поле справа – 1,5 см;
- ориентация – книжная;
- основной шрифт: размер (кегель) – 14 пунктов TimesNewRoman;
- межстрочный интервал – полуторный;
- красная строка (отступ) – 1,25 см;
- выравнивание – по ширине;
- ссылки – в квадратных скобках с указанием номера источника из списка литературы и страниц;
- ориентация рисунков (если есть) – книжная.

Каждая структурная часть Эссе (титальный лист, содержание, введение, основная часть, заключение начинается с новой страницы.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине могут использоваться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

6.1. Образовательные технологии

Учебные занятия по дисциплине могут проводиться с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя в режимах on-line и/или off-line в формах: видеолекций, лекций-презентаций, видеоконференции в системе Zoom, собеседования в режиме чат, форума, работа в системе Moodle и др.

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
<i>Тема 1. Создание динамических цепей поставок.</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e-коммерции</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
<i>Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок</i>	<i>Лекция-диалог</i>	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено

Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.	Лекция-диалог	Фронтальный опрос, выполнение практических заданий, тематические дискуссии	Не предусмотрено
---	---------------	--	------------------

[Примечание: данная таблица заполняется в соответствии с таблицей 2].

6.2. Информационные технологии

При реализации различных видов учебной работы используются следующие информационные технологии:

- использование электронных учебников и различных сайтов (электронные библиотеки, журналы, книги, психологические тесты, находящихся в Интернете в открытом доступе) как источников информации;
- использование как источников информации сайтов, находящихся в Интернете в открытом доступе (электронные библиотеки, журналы, книги, психологические тесты);
- использование возможностей электронной почты преподавателя (рассылка заданий, материалов, ответы на вопросы);
- использование виртуальной обучающей среды (или системы управления обучением LMS Moodle) или иных информационных систем, сервисов и мессенджеров;
- использование платформы дистанционного обучения Moodle университета для размещения электронных образовательных ресурсов;
- использование платформы дистанционного обучения Moodle университета для размещения электронных образовательных ресурсов;
- использование средств представления учебной информации для проведения лекций и семинаров с использованием презентаций.

6.3. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
MathCad 14	Система компьютерной алгебры из класса систем автоматизированного проектирования, ориентированная на подготовку интерактивных документов с вычислениями и визуальным сопровождением
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 7 Professional	Операционная система

Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем
1	Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com Имя пользователя: AstrGU Пароль: AstrGU
2	Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
3	Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARK SQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
4	Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
5	Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
6	Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств.

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) «Управление виртуальными цепями поставок» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6 – Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

Контролируемый раздел, тема дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
<i>Тема 1. Создание динамических цепей поставок</i>	ПК- 3	1. Собеседование. 2. Case – задача. 3. Семинар.
<i>Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.</i>	ПК- 3	1. Коллоквиум 2. Кейс-задача. 3. Семинар.
<i>Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.</i>	ПК- 3	1. Коллоквиум 2. Кейс-задача. 3. Эссе.
<i>Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.</i>	ПК- 3	1. Собеседование. 2. Кейс-задача.
<i>Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e- коммерции предложением.</i>	ПК- 3	1. Собеседование. 2. Кейс-задача. 3. Семинар.
<i>Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.</i>	ПК- 3	1. Собеседование. 2. Кейс-задача. 3. Эссе.
<i>Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок</i>	ПК- 3	1. Коллоквиум. 2. Кейс-задача. 3. Семинар.
<i>Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.</i>	ПК- 3	1. Коллоквиум. 2. Кейс-задача. 3. Семинар.

[Примечание: данная таблица заполняется в соответствии с таблицей 3].

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7 – Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокие знания теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность правильно и аргументировано отвечать на дополнительные вопросы, умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы, приводить примеры.
4 «хорошо»	демонстрируются знания теоретического материала и умение их применять, возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя, умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов, затруднения в формулировке выводов.

2 «неудовлетворительно»	неправильная оценка предложенной ситуации, демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы преподавателя, не может привести примеры.
----------------------------	---

Таблица 8 – Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательное и правильно выполняет задания, возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя, умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задание.

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю)

Тема 1. Создание динамических цепей поставок

1. Вопросы для собеседования.

1. Характеристики «бережливой» и динамической стратегии.
2. Характеристики спроса и предложения, определяющие выбор стратегии цепи поставок
3. Точка появления: стратегический запас.
4. Концепция «переноса на нижние звенья цепи».
5. Разделение спроса на «базовую» и «волновую» составляющие.
6. Характеристики спроса, задаваемые в виде прошлых данных продаж.
7. Выбор стратегии цепи поставок в зависимости от соответствующих условий ведения бизнеса.
8. Интегрированная модель, способствующая созданию динамической цепи поставок.
9. Характеристики динамической ЦП.

2. Кейс-задача. «Роль и место логистики в среде бизнеса»

Президент американской компании «Маклин Инк.» выдвинул идею того, что логистические операции, организуемые и осуществляемые Департаментом логистики, должны быть включены в список приоритетных и носящих стратегический характер для развития компании. Доклад о стратегических целях компании в области логистики был поручен начальнику Департамента.

Одновременно, сам президент выдвинул следующие приоритетные направления деятельности компании в целом:

- усилить роль маркетинга и укрепить конкурентные преимущества компании;

- усилить специализацию направлений деятельности, однако сохранить при этом общий корпоративный стиль работы.

Департамент стратегического планирования также выдвинул свои предложения по совершенствованию работы компании. В частности, им было предложено:

- установить финансовую независимость для всех 17 подразделений компании;
- провести децентрализацию маркетинговых операций между подразделениями;
- создать должность вице-президента по логистике.

Компания «Маклин» производит высокотехнологическое оборудование от полупроводников до силовых установок. Причем, оборудование производится серийно и по специальным заказам. Компания обладает 20 заводами по всему земному шару и использует 40 собственных и арендованных складов.

Начальник Департамента логистики должен выступить с докладом и объяснить, как он видит связь между своим отделом и другими подразделениями: маркетинга, производственным, финансовым.

Он также должен объяснить, как логистика вносит свой вклад в добавленную стоимость продукта, создаваемой компанией.

Задание: представьте проект основных тезисов доклада начальника Департамента логистики

Источник: Coyle J.J., Bardi E.J., Langiey C.J. The Management of Business Logistics. West Publishing Co. 1996. P. 66-67.

3. Вопросы для семинара.

2. Преимущества стратегии "переноса на нижние звенья цепи". Заказ.
3. Гибридные стратегии цепи поставок.
4. Разделение спроса на "базовую" и "волновую".
5. Выбор стратегии цепи поставок в зависимости от соответствующих условий ведения бизнеса.
6. Интегрированная модель, способствующая созданию динамической цепи поставок.

4. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Отличие распределительной логистики от традиционной функции сбыта. Логистическое регулирование противоречий в сфере распределения.
2. Функциональный цикл распределительной логистики: координационные и оперативные функции. Пограничные задачи.
3. Планирование процесса реализации. Какие преимущества дают складские поставки. В каких случаях используют транзитные поставки.
4. Стратегии распределения. Факторы, влияющие на выбор стратегии распределения.
5. Виды каналов распределения. Критерии выбора.
6. Последовательность действий по формированию системы логистического сервиса на предприятии. Определение оптимального уровня логистического сервиса.

Тема 2. Структуры цепей поставок, создающие ценность.

1. Коллоквиум.

1. Структуры цепи поставок, генерирующие ценность.
2. Стратегии повышения доходности.
3. Стратегия сфокусированности на канал.
4. Стратегия операционной динамичности.
5. Стратегия сфокусированности на скорости.
6. Стратегии управления затратами.
7. Стратегия оптимизации логистики.
8. Стратегии управления капиталом.
9. Стратегия оптимизации логистики.
10. Обеспечивающие технологии.

2. Кейс-задача. «Стратегия логистики»

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

Строительство домов и коттеджей на юге США постоянно увеличиваются. Это происходит в основном по причине того, что население страны после выхода на пенсию покупает или строит дома в теплом благодатном климате южных штатов и переезжает туда на постоянное место жительства. Темпы роста строительства домов и коттеджей в этом районе более высокие, чем в целом по стране. Помимо «Джи энд Оу» в этом регионе США действуют и другие фирмы - производители кровельных материалов, которые начали открывать здесь свои производства или строить распределительные склады.

За последние годы конкуренция на рынке строительства домов в этом регионе сильно возросла. Цены на строительные, в том числе и на кровельные материалы, пошли вниз. Строительные компании также испытывают конкуренцию и в переговорах с производителями настаивают на постоянном снижении цен. В сложившихся условиях президент компании «Джи энд Оу» встретился с руководящим составом фирмы для разработки стратегии. Было решено, что компания должна стать дешевым производителем высококачественного кровельного материала. Только это ей позволит оставаться конкурентоспособным предприятием и сохранить уровень доходов. Оба небольших завода компании должны работать с максимальной эффективностью и на полную мощность. Если уровень производства упадет, то простой оборудования вызовет рост непроизводительных расходов и издержек производства, а, следовательно, цены продукции, что чревато потерей рынков сбыта.

Вице-президент по логистике компании также присутствовал на общем совещании руководства, на котором было определена стратегия фирмы - «низкие цены + высокое качество». Вице-президент по логистике работает в компании уже 12 лет и, неплохо наладил процесс сбыта продукции предприятия с обоих заводов. Он даже неоднократно получал благодарственные письма от клиентов.

Смысл логистических операций состоит в том, что компания обладает 35 грузовиками, которые оперативно по заказам клиентуры и строго в определенные сроки завозят материалы на строительные площадки. Эти же грузовики доставляют материалы с двух заводов на четыре склада, расположенные в штатах Атланта, Джорджия, Колумбия и Южная Каролина. Каждый из четырех складов содержит полный набор всей продукции компании. Из-за некоторого снижения сбыта, вызванного возросшей конкуренцией, все четыре склада в настоящее время заполнены продукцией. Приходится даже использовать в полной мере заводские склады.

Основной целью стратегии компании в области логистики, по мнению вице-президента, должно стать поддержание на высшем уровне обслуживания заказчиков. Удалось установить, что основной конкурент компании «Джи энд Оу» не имеет своих складов и осуществляет поставки кровельных материалов с арендованных складов грузовиками автотранспортных фирм. Кроме того, водители этих грузовиков никак не участвуют в процессе погрузки и разгрузки грузов в отличие от водителей «Джи энд Оу», которые всегда помогают на строительных площадках. Использование конкурентом компании грузовиков автотранспортных фирм приводит к тому, что нарушается принцип «just in time», то есть имеют место задержки в доставке.

Вице-президент по логистике «Джи энд Оу» понимает, что если уровень обеспечения поставок и уровень обслуживания клиентуры упадет, это, в условиях возросшей конкуренции, приведет к краху компании.

Задание: определите, какие стратегические решения в области логистики должен принять вице-президент компании «Джи энд Оу» в дополнение к стратегии четкого обеспечения поставок и качественного обслуживания клиентуры.

Источник: Coyle J.J., Bardi E.J., Langley E.J. The Management of Business Logistics. West Publishing Co., 1992. P. 530.

3. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Конкурентоспособность цепи поставок.
2. Понимание потребителя и неопределенности цепи поставок.
3. Понятие, причины и виды неопределенности.
4. Координация в цепях поставок.
5. Понимание возможностей цепи поставок.
6. Расширение стратегических масштабов цепи поставок.
7. Основные стратегии.

4. Вопросы для семинара.

1. Особенности оперативного планирования и что представляет в контексте оперативного планирования бюджетный процесс.
2. Почему перестройку логистической системы необходимо проводить «на ходу».
3. Что содержат оперативные логистические планы.
4. Образуется ли сочетание целевых нормативов деятельности с календарными графиками основу для достижения намеченных логистических целей.

Тема 3. Планирование работы цепей поставок, модели стратегического сорсинга.

1. Коллоквиум.

2. Методика планирования продаж и операций.
3. Общая характеристика способов интеграции планов.
4. Последовательная интеграция планов в цепи поставок.
5. Препятствия интеграции планов в цепи поставок.
6. «Эффект хлыста» и задача интеграции планов.
7. Способы синхронизации прогноза спроса, плана продаж, плана дистрибуции с контуром производственного планирования.

2. Кейс-задача. «Организация логистической деятельности в компании»

Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия. «Саванна» не только производит указанную продукцию, но и осуществляет по необходимости ее сборку по заказам клиентуры.

Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структуру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания.

Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам». Он занимался поставками готовой продукции получателям и, кроме того, в сферу его деятельности входило руководство работой грузового терминала на заводе компании. Менеджер подчинялся директору по производству, а тот в свою очередь – исполнительному директору.

Когда вновь назначенный вице-президент вступил в должность, с ним провел беседу президент компании и сказал, что считает логистику одним из основных приоритетов в

работе. Он также подчеркнул, что ждет результата, во-первых, в улучшении обслуживания клиентуры и, во-вторых, в снижении издержек по логистическим операциям.

Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций. Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям, связанным хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании. Исполнительный директор компании пообещал вице-президенту всемерную поддержку в вопросах совершенствования логистических операций.

Он верит, что вновь назначенный вице-президент справится с задачами, поставленными перед ним президентом компании.

Задания:

1. Как вы определите существующее положение с обеспечением логистических операций на предприятии; на какой стадии эволюции находится отдел по логистике в компании?

2. Какие усилия должен предпринять вице-президент по логистике для достижения целей, поставленных перед ним президентом компании?

3. Какие показатели вы бы избрали для оценки работы отдела по логистике компании?

Источник: Coyle J.J., Bardi E.J; Langley C.J., Jr. The Management of Business Logistics. Fifth ed. West Publishing Company, 1992. P. 507-508.

3. Вопросы для эссе.

1. Что представляет новый сетевой контекст (категории И-И).
2. Ключевые детерминанты производственной стратегии.
3. Согласованная производственная стратегия.
4. Содержание матрицы обслуживания потребителей.
5. Эволюция качества и методология «Шести сигм».
6. Интегрирование «Шести сигм» с другими инструментами совершенствования.
7. Разработка концепции складской операционной деятельности и создание концепции операций
8. Концепция интегрированного управления транспортировкой.
9. Влияние транспортировки на ценность акционеров.
10. Факторы, способствующие получению высоких показателей при управлении транспортировкой
11. Сложность глобальных цепей поставок.

4. Вопросы для самостоятельной работы.

8. Задачи планирования распределения.
9. Задачи планирования производства.
10. Особенности планирования производства в зависимости от типа производства.
11. Связность планирования функциональных областей бизнеса цепи поставок;
12. Методика планирования продаж и операций.

Тема 4. Стратегия информационных систем в цепях поставок.

1. Вопросы для собеседования.

1. Показатели функционирования цепей поставок.
2. Отраслевая реакция: планирование работы коллаборативных цепей поставок.
3. Влияние цепи поставок на детерминанты ценности для акционеров.
4. Стратегический сорсинг и снабжение.
5. Модели оценивания сорсинга.
6. Управление взаимоотношениями с поставщиками.
7. Реализация SRM.

8. Закупки через третью сторону.
9. Искусственный интеллект/экспертные системы.
10. Потоки логистической информации.
11. Штриховое кодирование и сканирование.

2. Кейс-задача. «Глобализация логистики»

Английская компания является поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии.

Общие объемы поставок быстро изнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове и Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл.

Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Петербурга и далее переотправляются небольшими партиями весом от 2-3 и до 5 т в пять указанных городов. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и по партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки из средней части Англии (район г. Лидс) через Петербург в различные города России и перебоев в работе транспорта в связи с мелкой партионностью поставок из Петербурга в различные города.

Мелкая партионность требует более сложных транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями.

На совещании Совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий - партнеров в России, так как на текстильных предприятиях всегда имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных видов и типов.

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

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, по крайней мере, частично могут использовать иглы английского производства.

На совещании Совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого была бы концентрация и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами, а также другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения. А также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого изнашивающегося оборудования.

Задания: в соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения Совета директоров английской компании, исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

Решите также вопрос о месторасположении отделения компании, исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;

- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия развитой инфраструктуры.

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

Ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или дать предпочтение автомобильному. В последнем случае приобретать ли собственный автотранспорт или использовать российские автопредприятия

2. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Аутсорсинг услуг в области снабжения.
2. Система агрегирования внешних данных, получаемых в результате углубленного анализа.
3. Закупки в режиме спроса «тяги».
4. Развитие глобальных поставщиков.
5. Передовые приемы, применяемые в снабжении

Тема 5. Совершенствование цепей поставок на основе e-коммерции предложением.

1. Вопросы для собеседования.

1. Влияние e – коммерции на физические, информационные и финансовые потоки в цепи поставок.
2. Пять основных причин влияния e – коммерции на цепи поставок. Основные области воздействия e – коммерции на цепи поставок.
3. E-коммерция как стандарт формирования доверия бизнес – партнёров.
4. Этапы воздействия e – коммерции на цепь поставок.
5. E-коммерция как фактор создания лучших цепей поставок.
6. Семь принципов обеспечения совершенства цепи поставок

2. Кейс-задача

Томское предприятие является производителем продукции химической промышленности. Предприятие производит лакокрасочные материалы, а также некоторые другие виды продукции, в частности, метанол. Производство лакокрасочной продукции осуществляется из давальческого сырья и обходится предприятию достаточно дорого, что не позволяет с учетом цен мирового рынка надеяться на ее экспорт.

Что касается метанола, то основой его производства является природный газ, поставляемый предприятиями Газпрома в качестве давальческого сырья, по очень низкой цене, поскольку Газпром является акционером предприятия и заинтересован в его успешной работе. Низкая цена поставляемого природного газа позволяет предприятию производить метанол ниже мировых рыночных цен, а значит, делает возможным его экспорт за рубеж. Цена метанола на заводе составляет 14 долларов за тонну. Потенциальным покупателем метанола является шведская компания, которая предложила следующий маршрут его транспортировки из Томска в Швецию. А именно, по железной дороге из Томска до станции Лужайка Октябрьской железной дороги (крупнейший железнодорожный переход между Финляндией и Россией), далее до финского порта Котка, обладающего специальным морским терминалом, предназначенным для переработки химических грузов, и затем судами до Шведских портов. Ежемесячная поставка метанола может составлять 10 тыс. тонн.

На переговорах шведская компания настояла на том, чтобы российская компания поставляла метанол до ст. Лужайка. Таким образом, российская сторона несет все расходы до границы России, а дальше организация доставки и ее оплата лежит на шведской компании. По настоянию шведов стороны согласовали цену метанола на базисе «DAF

Лужайка» (поставлено на границе а станции Лужайка) - 90 долларов за тонну. По заверению шведской стороны, больше они платить не в состоянии, так как иначе им дешевле брать метанол из Норвегии - основного рынка метанола для Швеции.

Томское предприятие, организуя доставку товара до ст. Лужайка, обратилось в компанию «Трансрэил», являющуюся самым крупным экспедиторским предприятием, действующим при железных дорогах России, специализирующимся на внешнеторговых перевозках железнодорожным транспортом. Компания «Трансрэил» дала ставку тарифа за перевозку одной тонны метанола из Томска до ст. Лужайка - 70 долларов за тонну, что никак не устраивало томское предприятие, так как, практически, перечеркивал все намерения получить какую-либо прибыль. Ведь помимо расходов на перевозку, предприятию необходимо также оплачивать железной дороге погрузку метанола в цистерны, а также нести некоторые другие расходы на станции отправления, что обходится в 4 доллара за тонну.

Предприятие начало прорабатывать другие возможные схемы организации доставки метанола до ст. Лужайка. Одна из схем, предложенная другой экспедиторской компанией, оказалась достаточно удачной, позволяющей предприятию гарантировать себе разумную прибыль с каждой тонны этой экспортной сделки. Дело в том, что по предложению другой экспедиторской компании, доставка товара должна быть разбита на два этапа. Первый этап - груз оформляется до любого города, расположенного недалеко от ст. Лужайка, как внутренняя перевозка, что позволяет задействовать не международный, а внутренний железнодорожный тариф. И лишь затем груз оформляется за рубеж, как экспортная отправка.

Томское предприятие готово поступить по рекомендации новой экспедиторской компании, тем более, что проработка нового железнодорожного тарифа показала, что доставка груза до ст. Лужайка по новой схеме составит всего 40 долларов за тонну.

Задания:

1. Рассчитайте экономический эффект для предприятия при переходе на новую схему доставки метанола.

2. Правомерно ли предложение экспедиторской компании по организации и осуществлению доставки товара на новых условиях до станции Лужайка?

3. Какова роль экспедиторской компании в организации перевозки груза в данном конкретном случае?

Источник: оперативный материал фирмы-экспортера метанола.

3. Вопросы для семинара.

1. Отличие распределительной логистики от традиционной функции сбыта. Логистическое регулирование противоречий в сфере распределения.
2. Функциональный цикл распределительной логистики: координационные и оперативные функции. Пограничные задачи.
3. Планирование процесса реализации. В каких случаях используют транзитные поставки.
4. Стратегии распределения. Факторы, влияющие на выбор стратегии распределения.
5. Виды каналов распределения. Критерии выбора.
6. Последовательность действий по формированию системы логистического сервиса на предприятии. Определение оптимального уровня логистического сервиса.

4. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Понимание возможностей планирования цепи поставок.
2. Виды стратегий цепи поставок в соответствии с типом стратегии бизнеса.
3. Стратегии цепи поставок, ориентированные на повышение доходности.
4. Стратегии управления затратами и капиталом.
5. Основные решения, принимаемые в цепи поставок на тактическом уровне.
6. Соотношение прогноза и плана продаж.
7. Причины необходимости планирования продаж.

8. Приемы статистического прогнозирования при планировании продаж.

Тема 6. Сетевая структура цепей поставок.

1. Вопросы для обсуждения.

1. Сетевая структура цепей поставок и особенности ее конфигурирования.
2. Параметры сетевой структуры цепи поставок (границы и структурные размерности, участники и связи между ними).
3. Концепции интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок (вертикальная и горизонтальная интеграция).

2. Кейс-задача. «Материальные потоки в логистике»

Вице-президент по логистике компании «Но-Телл Компьютер партс», крупнейшего производителя частей для микрокомпьютеров, делал презентацию в Нью-Йорке для группы потенциальных инвесторов. Его попросили описать свою компанию в целом, а также роль департамента логистики в реализации конкурентных преимуществ компании на рынке.

Производя части микрокомпьютеров, отметил вице-президент, компания действует в рамках растущего сегмента рынка производства компьютеров. Потребителями продукции компании являются компании, производящие компьютеры. Основанная в 1966 году, компания в настоящее время имеет 25 тыс. служащих и ежегодно реализует продукцию на сумму 5 млрд. долларов. «Но-Телл» продает микропроцессоры, контроллеры, память и платы. Цель компании - стать лучше и дешевле, чем конкуренты.

Компания осуществляет закупки полуфабрикатов и продажу своей продукции по всему земному шару. Чтобы выделиться среди конкурентов, компания собирается осуществлять поставки по принципу срочного исполнения любого заказа, дешевой и сохранной доставки товаров клиентуре.

Вице-президент подчеркнул, что компания собирается перейти на метод доставки, организуемый по установленным логистическим системам. Подобное сообщение вызвало большой интерес у потенциальных инвесторов.

Задание: представьте себя на месте вице-президента и объясните работу логистической системы, которую организовала компания на основании отношений партнерства с компаниями-посредниками («отношения по цепочке поставки»).

Источник: Coyle J.J., Bardi E.J., Langley C.J. The Management of Business logistics. Fifth Edition. West Publishing Company. 1992. P. 103.

3. Вопросы для эссе.

1. Виды логистических посредников в распределительной логистике.
2. Координация и интеграция действий логистических посредников.
3. Работы по оказанию логистических услуг, осуществляемые в процессе продажи товаров.
4. Соотношение между факторами логистического сервиса.
5. Критерии оценки качества логистического обслуживания.
6. Оценка качества сервиса в логистике.
7. Формирование и управление циклами заказов.

4. Вопросы для собеседования.

1. Роль планирования в соответствии со SCOR-моделью.
2. Система управления ресурсами предприятия (ЕКР).
3. Связь между ERP-системами и SCM-системами с позиций интегрированного планирования в цепи поставок.
4. Планирование производственных ресурсов (MRP II) и планирование потребностей предприятия (ERP система).

Тема 7. Управление виртуальными цепями поставок

1. Коллоквиум.

1. Логистика в мировой экономике.
2. Задачи глобальной логистики.

3. Уровни глобализации.
4. Этапы региональной интеграции.
5. Глобальная логистическая цепочка.
6. Роль информационно-компьютерной поддержки логистического менеджмента.
7. Информационный поток.
8. Роль информационных потоков в современной логистике.

2. Кейс-задача. «Глобализация логистики»

Английская компания является поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии.

Общие объемы поставок быстро изнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове и Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл.

Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Петербурга и далее переотправляются небольшими партиями весом от 2-3 и до 5 т в пять указанных городов. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и по партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки из средней части Англии (район г. Лидс) через Петербург в различные города России и перебоев в работе транспорта в связи с мелкой партионностью поставок из Петербурга в различные города.

Мелкая партионность требует более сложных транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями.

На совещании Совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий - партнеров в России, так как на текстильных предприятиях всегда имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных видов и типов.

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

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, по крайней мере, частично могут использовать иглы английского производства.

На совещании Совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого была бы концентрация и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами, а также другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения. А также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого изнашивающегося оборудования.

Задания: в соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения Совета директоров английской компании, исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

Решите также вопрос о месторасположении отделения компании, исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия развитой инфраструктуры.

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

Ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или дать предпочтение автомобильному. В последнем случае приобретать ли собственный автотранспорт или использовать российские автопредприятия

3. Вопросы для семинара.

1. Электронный документооборот его характеристики и перспектива развития.
2. Неоднородность логистических информационных потоков.
3. Передача и прием информационных потоков и системы мониторинга и обработки информации.
4. Виды и способы передачи информации.
5. Принципы построения логистических информационных систем.
6. Информационное обеспечение современных предприятий.
7. Организация процесса сбора, хранения, обработки и транспортировки информации.
8. Подсистемы информационных систем их организация и существующие виды.
9. Содержание концепции/технологии и основанных на ней логистических подсистем/модулей.
10. Характеристика подсистемы/модуля DRP.
11. Характеристика системы класса ERP.
12. Концепция управления производственными ресурсами CSRP.

4. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Информационные источники для прогнозирования объемов продаж.
2. Что в основании функциональной «пирамиды» ЛИС.
3. Виды базовых информационных технологий.
4. Непосредственная выгода применения EDI в ЛС.
5. Роль стандарта EDIFACT.
6. Компонентов EDI и EDIFACT.
7. Какие достигаются существенные преимущества в операциях физического распределения в фирменных ЛС при внедрении стандарта UN/EDIFACT.
8. Что даёт штриховой код (bar-code).
9. Что позволяет получить штриховое кодирование грузовых отправок и единиц.
10. Процессный подход в логистике.
11. Системный подход в логистике.
12. Ситуационный подход в логистике.
13. Определение, сущность DDSN.

Тема 8. Стратегическая трансформация и цепи поставок.

1. Коллоквиум.

1. Технологии- детерминанта новой архитектуры бизнеса.
2. Сети как инструменты соединения и управления ценностью.
3. Новые операционные модели.
4. Скорость реализации.
5. Рычаг капитала.

2. Кейс-задача. «Обеспечение качества при логистических операциях»

Компания «Проктер энд Гембл» пересмотрела свои отношения с клиентурой. Президент компании недавно пожаловался, что последнее время компания здорово теряла на излишних затратах, связанных с разноречивым учетом и исполнением заказов. Далее президент

добавил, что компания затратила более 250 млн. долларов за последние четыре года с целью упрощения системы поставки товаров в оптовую и розничную сеть.

В настоящее время система взаимоотношений компании с оптовыми и мелкооптовыми торговцами строилась исходя из следующих принципов. Те компании, которые закупали шампуни и косметику, получали 2%-ю скидку, когда оплата за товар производилась в течение 30 дней после осуществления отгрузки со складов «Проктер энд Гембл». Компании, которые закупали мыло, пищевые масла разных наименований и полуфабрикаты для приготовления кондитерских изделий, получали 2%-ю скидку в случае оплаты, произведенной всего в 10-дневный срок после отгрузки. 2%-ю скидку за 15-дневный срок оплаты счетов «Проктер энд Гембл» получали компании, закупающие бумажные изделия (салфетки, полотенца).

По новой системе различий по категориям товаров производиться не будет. Все закупщики получают 2%-ю скидку при оплате счетов «Проктер энд Гембл» в течение 19 дней. Единственным исключением стали товары парфюмерии, на которые давались скидки по старой системе. Одновременно, по новому плану, срок оплаты счетов «Проктер энд Гембл» починал отсчитываться с момента, когда компания получала товар, то есть с момента поступления товара, а не его отгрузки со складов «Проктер энд Гембл». Это дает возможность закупщикам выиграть несколько дней в сроках оплаты.

В то же время компания «Проктер энд Гембл» решила ввести систему, которая стимулировала бы закупки товаров полными автомобильными партиями.

Смысл ранее действующей системы был в том, что оптовики могли закупить товары полными или частичными автомобильными партиями, в зависимости от своих нужд. Однако, при этом они вынуждены были заказывать товар только одного наименования, независимо от того, была ли это полная автомобильная отправка или нет. Так, оптовик, закупающий порошок «Тайд» неполной автомобильной партией, тем не менее, не мог сгруппировать груз (порошок) с другим товаром «Проктер энд Гембл», например с кофе «Фолджерс». В результате многие оптовики закупали целые партии товара впрок (автомобильными партиями), не испытывая в этом особой нужды, а на складах «Проктер энд Гембл» один товар заканчивался раньше, чем другие.

По новой системе оптовикам разрешалось группировать товары до полных автомобильных партий в какой угодно компоновке. В то же время они могли, если в этом есть нужда, заказывать полную или частичную автомобильную отставку товара одного наименования. Причем мелкие оптовики и закупщики могли объединяться и группировать свой товар в рамках одной автомобильной отправки, правда, при этом автомобильный тариф для них несколько увеличивался.

Задание: выскажите Ваше мнение по существу действий компании «Проктер энд Гембл» по улучшению взаимоотношений с клиентурой.

Источник: Bowersox D.J., Closs D.J. Logistical Management/ The Integrated

3. Вопросы для семинара.

1. Характеристики лучших цепей поставок.
2. Будущее лучших из лучших: восемь культурных составляющих конкурентоспособной цепочки ценности.
3. Цепи поставок как механизм трансформационных преобразований.

4. Вопросы для самостоятельной работы.

1. Организационная культура-скрытый двигатель успеха.
2. Ключевые составляющие культуры при управлении цепями поставок.
3. Множественные цепи поставок.
4. Модели аутсорсинга 1: «продвай-управляй-покупай».
5. Модели аутсорсинга 2: «найти-помочь-извлечь-поделиться».
6. При выработке логистической стратегии на какие ключевые вопросы необходимо ответить.

7. Особенности планирования цепи поставок в зависимости от операционной стратегии.
8. Особенности планирования цепи поставок в зависимости от операционной философии: общая характеристика.
9. Особенности планирования бережливых цепи поставок.
10. Особенности планирования в MRP II.
11. Особенности планирования в соответствии с теорией ограничений.
12. Особенности полностью спланированных операций.
13. Приемы планирования в контексте операционных стратегий.

Перечень вопросов и заданий, выносимых на Диф. зачёт с оценкой

1. Характеристики «бережливой» и динамической стратегии.
2. Характеристики спроса и предложения, определяющие выбор стратегии цепи поставок
3. Точка появления: стратегический запас.
4. Концепция «переноса на нижние звенья цепи».
5. Разделение спроса на «базовую» и «волновую» составляющие.
6. Характеристики спроса, задаваемые в виде прошлых данных продаж.
7. Выбор стратегии цепи поставок в зависимости от соответствующих условий ведения бизнеса.
8. Интегрированная модель, способствующая созданию динамической цепи поставок.
9. Характеристики динамической ЦП.
10. Структуры цепи поставок, генерирующие ценность.
11. Показатели функционирования цепей поставок.
12. Отраслевая реакция: планирование работы коллаборативных цепей поставок.
13. Влияние цепи поставок на детерминанты ценности для акционеров.
14. Стратегический сорсинг и снабжение.
15. Модели оценивания сорсинга.
16. Управление взаимоотношениями с поставщиками.
17. Реализация SRM.
18. Закупки через третью сторону.
19. Искусственный интеллект/экспертные системы.
20. Потoki логистической информации.
21. Штриховое кодирование и сканирование.
22. Влияние e – коммерции на физические, информационные и финансовые потоки в цепи поставок.
23. Пять основных причин влияния e – коммерции на цепи поставок. Основные области воздействия e – коммерции на цепи поставок.
24. E-коммерция как стандарт формирования доверия бизнес – партнёров.
25. Этапы воздействия e – коммерции на цепь поставок.
26. E-коммерция как фактор создания лучших цепей поставок.
27. Семь принципов обеспечения совершенства цепи поставок
28. Сетевая структура цепей поставок и особенности ее конфигурирования.
29. Параметры сетевой структуры цепи поставок (границы и структурные размерности, участники и связи между ними).
30. Концепции интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок (вертикальная и горизонтальная интеграция).
31. Информационные источники для прогнозирования объемов продаж.
32. Что в основании функциональной «пирамиды» ЛИС.
33. Виды базовых информационных технологий.
34. Непосредственная выгода применения EDI в ЛС.

35. Роль стандарта EDIFACT.
36. Компонентов EDI и EDIFACT.
37. Какие достигаются существенные преимущества в операциях физического распределения в фирменных ЛС при внедрении стандарта UN/EDIFACT.
38. Что даёт штриховой код (bar-code).
39. Что позволяет получить штриховое кодирование грузовых отправок и единиц.
40. Процессный подход в логистике.
41. Системный подход в логистике.
42. Ситуационный подход в логистике.
43. Определение, сущность DDSN.
44. Технологии- детерминанта новой архитектуры бизнеса.
45. Сети как инструменты соединения и управления ценностью.
46. Новые операционные модели.
47. Скорость реализации.
48. Рычаг капитала.
49. Общие теоретические положения о планировании.
50. Составные элементы и виды планирования на уровне предприятия.
51. Понятие и цели интегрированного планирования цепей поставок.
52. Признаки неудовлетворительного планирования цепи поставок и возможные способы устранения недостатков планирования.
53. Эволюция методов планирования потоков товаров.
54. Виды планирования в зависимости от горизонта планирования.
55. Виды деятельности, выполняемые при планировании цепи поставок.
56. Потребности в планировании в цепях поставок.
57. Основные принципы планирования цепей поставок.
58. Роль планирования в соответствии со SCOR-моделью.
59. Понятие и роль стратегического планирования цепи поставок.
60. Основные элементы стратегического планирования цепи поставок.
61. Достижение стратегического соответствия плана цепи поставок с бизнес-целями и бизнес-стратегией.
62. Понимание потребителя в стратегическом планировании цепи поставок.
63. Понимание неопределенности цепи поставок.
64. Понимание возможностей планирования цепи поставок.
65. Виды стратегий цепи поставок в соответствии с типом стратегии бизнеса.
66. Стратегии цепи поставок, ориентированные на повышение доходности.
67. Стратегии управления затратами и капиталом.
68. Основные решения, принимаемые в цепи поставок на тактическом уровне.
69. Соотношение прогноза и плана продаж.
70. Особенности планирования производства в зависимости от типа производства.
71. Связность планирования функциональных областей бизнеса цепи поставок.
72. Последовательная интеграция планов в цепи поставок.
73. Препятствия интеграции планов в цепи поставок.
74. «Эффект хлыста» и задача интеграции планов.
75. Способы синхронизации прогноза спроса, плана продаж, плана дистрибуции с контуром производственного планирования.
76. Особенности планирования цепи поставок в зависимости от операционной стратегии;
77. Особенности планирования цепи поставок в зависимости от операционной философии: общая характеристика.
78. Особенности планирования бережливых цепи поставок.
79. Взаимодействие с партнерами по вопросам интегрированного планирования цепи поставок.
80. Распределение ответственности при интегрированном планировании.

81. Аутсорсинг планирования цепи поставок.

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
ПК- 3-способен проводить анализ организационной структуры цепи поставок, сопоставить со структурой лучших компаний и обеспечить разработку предложений по рационализации структуры сети поставок в соответствии с целями и стратегией организации действующих систем, форм и методов управления производством, программ внедрения информационных ресурсов и автоматизации логистических бизнес-процессов;				
1.	Задание закрытого типа	Какие факторы оказывают влияние на логистическую систему? А Научно-технический прогресс. Б. Структурные изменения в транспорте. В. Цены на топливо и другие материальные ресурсы. Г. Инфраструктура логистической системы. Д. Все ответы верны.	Б	1
2.		Какие знания человека моделируются и обрабатываются с помощью компьютера Варианты ответа: а) декларативные; б) процедурные; в) неосознанные; г) интуитивные; д) ассоциативные +е) нечеткие.	а, б	1
3.		Укажите правильное определение информационного бизнеса Варианты ответа: а) Информационный бизнес – это производство и торговля компьютерами. б) Информационный бизнес – это предоставление инфокоммуникационных услуг. в) Информационный бизнес - это производство, торговля и предоставление информационных продуктов и услуг.	В	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		г) Информационный бизнес – это торговля программными продуктами.		
4.		Укажите правильное определение информационного рынка Варианты ответа: а) Под информационным рынком понимается множество производителей, предлагающих инфокоммуникационные услуги. б) Под информационным рынком понимается множество субъектов, поставляющих средства вычислительной техники. в) Под информационным рынком понимается сеть торговых предприятий, реализующих программное обеспечение. г) Под информационным рынком понимается совокупность хозяйствующих субъектов, предлагающих покупателям компьютеры, средства коммуникаций, программное обеспечение, информационные и консалтинговые услуги, а также сервисное обслуживание технических и программных средств.	Г	1
5.		Укажите принцип, согласно которому может создаваться функционально-позадачная информационная система Варианты ответа: а) оперативности; б) блочный; в) интегрированный; г) позадачный; д) процессный.	Г	1
6.		Открытая информационная система это Варианты ответа: а) Система, включающая в себя большое количество программных продуктов.	В	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		б) Система, включающая в себя различные информационные сети. в) Система, созданная на основе международных стандартов. г) Система, ориентированная на оперативную обработку данных. д) Система, предназначенная для выдачи аналитических отчетов.		
7.		Укажите правильное определение ERP-системы Варианты ответа: а) Информационная система, обеспечивающая управление взаимоотношения с клиентами. б) Информационная система, обеспечивающая планирование потребности в производственных мощностях. в) Интегрированная система, обеспечивающая планирование и управление всеми ресурсами предприятия, его снабжением, сбытом, кадрами и заработной платой, производством, научно-исследовательскими и конструкторскими работами. г) Информационная система, обеспечивающая управление поставками	В	1
8.		Информационная технология это Варианты ответа: а) Совокупность технических средств. б) Совокупность программных средств. в) Совокупность организационных средств. г) Множество информационных ресурсов. д) Совокупность операций по сбору, обработке, передаче и хранению данных с использованием	Д	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		методов и средств автоматизации.		
9.		Какое определение информационных ресурсов общества соответствует Федеральному закону "Об информации, информатизации и защите информации" Варианты ответа: а) Информационные ресурсы общества – это сведения различного характера, материализованные в виде документов, баз данных и баз знаний. +) Информационные ресурсы общества – это отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных и других системах), созданные, приобретенные за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ. в) Информационные ресурсы общества – это множество web-сайтов, доступных в Интернете.	б	1
10.		Какой показатель является основой для анализа системы логистики? А. Предельные издержки. Б. Общие издержки. В. Постоянные издержки. Г. Переменные издержки. Д. Предельные и постоянные издержки.	А	1
11.		Какая цель логистики? А. Создать материальный запас. Б. Организовать складское хозяйство. В. Доставить продукцию в заданное время, в нужном количестве с заданным уровнем издержек. Г. Обеспечить информацию.	В	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		Д. Определить оптимальную величину запасов.		
12.		Использование JIT в системе Lean Production позволяет снизить: 1) планирование потребностей в материалах; 2) производственное планирование потребностей ресурсов; 3) производство (поставка) необходимой продукции в требуемом количестве и в нужное время; всеобщее управление качеством.	3	1
13.		В чем суть логистической стратегии в области продвижения продукции? А. Спрогнозировать материалопоток. Б. Организовать свободное распределение и обмен продукции при определенной цене на товары и услуги. В. Осуществить продвижение продукции от поставщика к потребителям. Г. Определить необходимый объем продукции для бесперебойной работы предприятия.	Б	1
14.		Сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления – это ... а. данные; б. документы; с. информационные ресурсы; информация.	d	1
15.		Какие существуют виды конкурентных стратегий в современных условиях? А. стратегия низких издержек, стратегия дифференциации и стратегия фокусирования	В	1

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		В. стратегия низких издержек, стратегия дифференциации, стратегия фокусирования, стратегия оптимальных издержек. стратегия дифференциации, стратегия фокусирования и стратегия оптимальных издержек.		
16.		Информатизация – то ... а. внедрение информационных технологий в учебный процесс установка персональных ПК в учреждениях и организациях; б. подключение пользователей к сети Интернет; организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания условий для удовлетворения информационных потребностей	С	1
17.		Программный продукт, обеспечивающий гипертекстовый переход со страницы на страницу – это ... а. WWW; б. браузер; с. домен; Internet Explorer.	А	1
18.	Задание открытого типа	Ситуационная задача: При разработке согласованной стратегии цепи поставок с бизнес-стратегией, необходимы четыре основных компонента: – достижение согласования с бизнес-целями на основе видения и руководящих принципов; – достижение согласования с рынком на основе эффективной	Поскольку все компоненты взаимосвязаны, организации необходимо разрабатывать каждый, постоянно помня о принципах согласования. Она может сделать это, воспользовавшись рынком, показывающим основные точки «крепления», от которых можно отталкиваться, чтобы	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		сегментации потребителей; – определение стратегического ответа, используя для этого соответствующие предложения потребителям в виде предоставляемых услуг, выбранных на основе анализа затрат на обслуживание; – формулирование стратегического ответа в параметрах того, как действует цепь поставок. достижение согласования с бизнес-целями на основе видения и руководящих принципов; Какие необходимо разрабатывать компоненты и каком важном принципе необходимо постоянно помнить.	добиться согласованности.	
19.		Ситуационная задача: Компании необходимо разработать логистическую стратегию. Логист знаком с методологической основой логистической стратегии, которая включает: 1) стратегические цели (быстрое реагирование; минимум сбоев; минимум запасов; максимальная консолидация движения; тотальное качество). Какие средства он должен выбрать для реализации логистической стратегии?	Ему необходимо выбрать следующие средства достижения; интеграция цепочки создания стоимости; оценка эффективности и качества; использование информационных технологий; улучшение коммуникаций; основанные на времени стратегии (just-in-time; система быстрого реагирования; непрерывного пополнения запасов; дискретного (профильного) пополнения запасов по мере подхода к верхнему или нижнему критическому уровню).	5
20.		Ситуационная задача: В чем суть логистической стратегии в области продвижения продукции? Спрогнозировать материалопоток.	Суть логистической стратегии в области продвижения продукции осуществить продвижение продукции	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		Организовать свободное распределение и обмен продукции при определенной цене на товары и услуги. Осуществить продвижение продукции от поставщика к потребителям. Определить необходимый объем продукции для бесперебойной работы предприятия.	от поставщика к потребителям	
21.		Ситуационная задача: Каждой компании требуется комплекс различных взаимоотношений с поставщиками, характеризующихся разнообразными степенями заинтересованности. Чтобы наилучшим образом использовать поставщиков, необходимы отношения высокой и низкой заинтересованности. Какая предпочтительная модель для практики управления с поставщиками и для каких товаров?	Для товаров: широкого потребления/стандартизованных товаров; товаров с открытой архитектурой; компонентов, обладающих низкой ценностью и т.д. необходимо модель с низкой заинтересованностью. Для товаров: изготавливаемых на заказ нестандартизованных; товаров с закрытой архитектурой; сложных компонентов изделия; высокая степень взаимодействия поставщика с покупателем; компоненты, обладающие высокой ценностью необходимо модель с высокой заинтересованностью. Основной проблемой в управлении связями с поставщиками является поиск равновесия между отношениями с высокой и низкой степенью заинтересованности.	5
22.		Ситуационная задача: Необходимо разработать производственную стратегию, согласованную с сетевой структурой цепей поставок. Разработка стратегии предполагает	Прежде чем переходить к производственной стратегии, компании должны глубоко разобраться в сути конкурентоспособности цепи поставок. Следующие действия:	

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		определение ключевых детерминант производственной стратегии, анализа запросов, предъявляемых к цепи поставок и бизнесу в целом. Вы владеете знаниями разработки стратегии организации. Предложенная вам ситуации предполагает дополнительный аспект? Могли бы вы аргументированно представить процесс разработки стратегии.	определение степени согласованности между сетевыми и сегментными запросами; выбрать: производство на заказ или производство на основе прогнозирования спроса; принятие решений о том, изготавливать или покупать и целесообразно ли наращивать производственные активы; разработка эффективных сетевых партнерств; получение операционных результатов.	
23.		Ситуационная задача: Компания ведет свой бизнес в бакалейной отрасли. Возможно ли внедрить систему ECR? Возможно ли внедрить систему ECR в сфере услуг?	Система ECR широко применяется не только в бакалейной отрасли, сфере услуг, а также в других отраслях, где производится продукция массового спроса. Система ECR предлагает новые подходы к организации оптовой торговли и работе с каналами распределения.	5
24.		Ситуационная задача: Для повышения конкурентоспособности компания решила применить логистический метод быстрого реагирования QR. Какие необходимы разработать информационные	Применение логистического метода быстрого реагирования QR возможно после разработке соответствующих информационных технологии электронного документооборота	5
25.		Необходимо разработать производственную стратегию, согласованную с сетевой структурой цепей поставок. Разработка стратегии предполагает определение ключевых детерминант производственной стратегии, анализа запросов,	Прежде чем переходить к производственной стратегии, компании должны глубоко разобраться в сути конкурентоспособности цепи поставок. Следующие действия: определение степени согласованности между	5

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		предъявляемых к цепи поставок и бизнесу в целом. Вы владеете знаниями разработки стратегии организации. Предложенная вам ситуации предполагает дополнительный аспект? Могли бы вы аргументированно представить процесс разработки стратегии.	сетевыми и сегментными запросами; что выбрать: производство на заказ или производство на основе прогнозирования спроса; принятие решений о том, изготавливать или покупать и целесообразно ли наращивать производственные активы; разработка эффективных сетевых партнерств; получение операционных результатов.	
26.		Ситуационная задача: Вы проводите анализ внешних факторов логистической компании. На что нацелен анализ? Какая основная задача оценки рынков? Что должна содержать оценка рынка?		

1.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	Ответ вопросы	10/2	20	Согласно расписанию
2.	Выполнение практических заданий	10/4	40	до начала зачетно-экзаменационной сессии в LMS Moodle «Цифровое обучение»
Всего			60	-
Блок бонусов				
3.	Своевременное выполнение всех заданий – до начала зачетно-экзаменационной		10	

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
	сессии в LMS Moodle «Электронное обучение»			
	Всего		10	
Дополнительный блок				
4. Диф. зачет с оценкой			30	-
ИТОГО			100	-

Таблица 11 – Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Неготовность к занятию</i>	4

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине (модулю)

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	Зачтено
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69		
60–64	3 (удовлетворительно)	
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература:

1. Бережнов Г.В. Стратегия позитивного и креативного развития предприятия: Учебник для магистров / Г. В. Бережнов, В. В. Дергунов. — 3-е изд., доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 716 с. (гриф ФИРО)
2. Бауэрсокс, Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера. - 2-е изд. - М.: ЗАО "Олимп - Бизнес", 2010. - 635, [5] с.: ил. - ISBN 978-5-9693-0124-5: 1816-73: 1816-73.
3. Бережнов Г.В. Логистическая деятельность предприятия. - М.: Изд. дом "МЕЛАП", 2006. - 279 с. - ISBN 5-94112-045-1: 120-00, 190-00: 120-00, 190-00.
4. Мэрфи-мл., Пол Р. (Мерфи, Пол Р.). Современная логистика. - 8-е изд. - М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2016. - 720 с. - ISBN 978-5-8459-0969-5: 1649-00: 1649-00. (20 экз.)
5. Щербанин, Ю.А. Основы логистики : рек. УМЦ "Профессиональный учебник" в качестве учеб. пособ. для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080506 "Логистика", 080111 "Маркетинг", 080301 "Коммерция" (торговое дело). - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 320 с. - ISBN 978-5-238-01299-5: 109-20, 113-50 : 109-20, 113-50.
6. Аникин Б.А. Логистика [электронный ресурс]: тренинг и практикум: учебное пособие / Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А. – Электронные текстовые данные. – М. : Проспект, 2015. – 443 с. Режим доступа URL:

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=251690&razdel=255> (ЭБС «Консультант студента»).

7. Маргунова В.И. Логистика[электронный ресурс]: учебное пособие / Маргунова В.И., Оксенчук Н.В., Каунова Н.Л., Богуцкая Л.Г., Бык В.Ф., Никитик Н.В., Гуменников А.П., Бобович А.П.- Электронные текстовые данные. – Минск : Вышэйшая школа, 2013. – 512 с. Режим доступа URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=235763&razdel=255> (ЭБС «Консультант студента»).

8.2. Дополнительная литература:

1. Палагин Ю.И. Логистика - планирование и управление материальными потоками [электронный ресурс]: учебное пособие / Палагин Ю.И. - Электронные текстовые данные. – СПб : Политехника, 2012. – 290с. Режим доступа URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=129558&razdel=255> (ЭБС «Консультант студента»).
2. Степанов В.И. Логистика [электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Степанов В.И. - Электронные текстовые данные. – М.: Проспект, 2014. – 487 с. Режим доступа URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=251689&razdel=255> (ЭБС «Консультант студента»).
3. Ушаков Р.Н. Логистика [электронный ресурс]: лекции: учебное пособие / Ушаков Р.Н. - Электронные текстовые данные. – М. : Директ-Медиа, 2015. – 178 с. Режим доступа URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278104&razdel=255> (ЭБС «Консультант студента»).
4. Шинкевич А.И., Инфраструктурное обеспечение современной модели модернизации экономики [Электронный ресурс] / А.И. Шинкевич, Ф.Ф. Галимулина, И.А. Зарайченко, И.В. Зимина, А.А. Лубнина, И.В. Жуковская, Т.В. Малышева - Казань : Издательство КНИТУ, 2016. - 164 с. - ISBN 978-5-7882-2033-8 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788220338.html> (ЭБС «Консультант студента»).
5. Шинкевич А.И., Тенденции развития логистики и управления цепями поставок [Электронный ресурс] / - Казань : Издательство КНИТУ, 2017. - 402 с. - ISBN 978-5-7882-2120-5 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785788221205.html> (ЭБС «Консультант студента»).

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины (модуля)

1. Электронная библиотека «Астраханский государственный университет» собственной генерации на платформе ЭБС «Электронный Читальный зал – БиблиоТех». <https://biblio.asu.edu.ru>
2. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента»: www.studentlibrary.ru.
3. Электронная библиотечная система IPRbooks. www.iprbookshop.ru
4. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> - Научная электронная библиотека (НЭБ) (свободный)
5. Справочная правовая система КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru>
6. Информационно-правовое обеспечение «Система ГАРАНТ»: <http://garant-astrakhan.ru>
<http://www.logist.ru/>
<http://www.ec-logistics.ru/>
<http://www.logistics.ru/>
<http://www.logisticsinfo.ru/>
<http://www.alogistika.ru/>
<http://slovari.yandex.ru/>
<http://www.management.com.ua/>
<http://manorg.ucoz.ru/>

<http://praktikmanager.ru/>
<http://www.management-portal.ru/>
www.aport.ru / - Поисковая система
www.rambler.ru / - Поисковая система
www.yandex.ru / - Поисковая система

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа дисциплины при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).