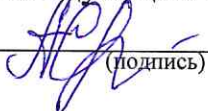


ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра управления и отраслевой экономики

Рег. № 19 03 - 43
«05» 10 2022 г.

УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
Протокол от «12» 09 2022 г. № 2
Заведующий кафедрой
 Рудой Е.В.
(подпись)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.В.16 Логистика снабжения

Шифр и наименование дисциплины

38.03.02 Менеджмент

Код и наименование направления подготовки

Логистика и управление цепями поставок

Направленность (профиль)

МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
Оценка по пятибалльной системе	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
Оценка по системе «зачет – незачет»	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

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

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный).

Составитель

_____ (подпись)

О.Г. Кабакова

« ____ » _____ 20 ____ г.

Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части) / Индикатор компетенции	Наименование оценочного средства
1	Раздел 1. Теоретические основы логистики снабжения.	ПК-5 / ИПК-5.3	Текущий контроль, коллоквиум, тестовые задания, творческое задание, круглый стол.
2	Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.	ПК-5 / ИПК-5.1 ПК-5 / ИПК-5.2 ПК-5 / ИПК-5.3	Текущий контроль, коллоквиум, кейс-задания, творческое задание, круглый стол, деловая игра, тестовые задания.
3	Раздел 3. Управление закупками.	ПК-5 / ИПК-5.1 ПК-5 / ИПК-5.2	Текущий контроль, творческое задания, круглый стол, деловая игра, тестовые задания.

ВВЕДЕНИЕ

Разработанный фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Логистика снабжения» представляет собой совокупность контрольно-измерительных материалов (КИМ), предназначенных для измерения уровня достижения студентом необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль Логистика и управление цепями поставок.

В ФОС входят оценочные средства текущего контроля успеваемости и оценочные средства промежуточной аттестации студентов, соответствующие требованиям рабочей программы реализуемой учебной дисциплины на каждом этапе обучения.

1. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Вопросы для коллоквиума

Раздел 1. Теоретически основы логистики снабжения.

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

1. Цель и задачи логистики снабжения.
2. Основные принципы организации логистики снабжения.
3. Виды логистических операций в материально-техническом снабжении.
4. Функциональное применение логистики снабжения.
5. Понятие хозяйственной связи в материально-техническом снабжении.
6. Объекты хозяйственных связей и их классификация.
7. Субъекты хозяйственных связей.
8. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей.
9. Структурирование хозяйственных связей по этапам.
10. Посреднические услуги и посредники в реализации хозяйственных связей.
11. Особенности передачи права собственности в логистике снабжения.
12. Содержание транзакционных операций по закупкам.
13. Модели управления транзакционными издержками.
14. Эффективность логистики снабжения.
15. Логистический риск и формы его проявления.
16. Методы количественной оценки логистического риска.
17. Управление логистическим риском в снабжении.
18. Обеспечивающая роль снабжения в экономической стратегии фирмы.
19. Функциональные зоны стратегии снабжения.
20. Уровни стратегического планирования в логистике снабжения.

Критерии оценки:

- «Отлично» выставляется студенту по каждой теме, если он полно и правильно излагает содержание вопросов.
- «Хорошо» выставляется, если студент хорошо знает основной материал, но допускает неточности.
- «Удовлетворительно» – если студент знает только основы, затрудняется отвечать на дополнительные вопросы.
- «Неудовлетворительно» выставляется, если студент имеет неполные знания, допускает грубые ошибки.

Кейс-задания

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

Кейс 1. Управление материальным потоком на предприятии.

В конце рабочего дня Роджер Грэй менеджер по закупкам компании Anderson Plastics, наблюдал, как его босс сердито выходил из помещения. Уже во второй раз за неделю Роджера обвинили в том, что на предприятии не хватает сырья, и поэтому сейчас его сильно заботило решение проблем, периодически возникающих с управлением материальным потоком на калифорнийском заводе. Anderson Plastics Inc. – крупный мультинациональный поставщик пластиковых компаундов сырья для ряда разных пластмассовых материалов: пропиленов, полиэтиленов, стиролов и нейлонов. Эти компаунды применяются для производства разных продуктов, в частности автомобильных бамперов, приборных панелей, шлемов, упаковочных материалов и пластиковых чемоданов. Последние десять лет компания реализует стратегию роста, в основном прибегая к поглощениям. В настоящее время Anderson Plastics управляет тринадцатью производственными предприятиями в Северной и Латинской Америке, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, имея общий объем продаж порядка 1 млрд. долл. На предприятиях компании по всему миру трудятся около 2200 человек. Калифорнийское производственное предприятие имеет производственную площадь в 110000 кв. футов и участок размером 14 акров, на который подведена железнодорожная ветка. Всего на предприятии работают 74 человека. За последнее десятилетие Anderson Plastics и ее заказчики перешли на систему «точно в срок» (just-in-time), что требует от Anderson тесного взаимодействия с заказчиками при составлении графиков поставок сырья. Из-за этого стала наблюдаться тенденция постепенного сокращения запасов в цепях поставок. Однако это одновременно повышает риск дефицита, из-за чего у заказчиков Anderson Plastics могут быть дорогостоящие простои. Примерно два года назад закупки в Anderson Plastics осуществлялись децентрализованно, т.е. каждое подразделение самостоятельно отвечало за заказ необходимого ей сырья. Из-за проблем, связанных с управлением материальным потоком, в частности избыточных

запасов некоторых продуктов при частом дефиците других, руководство предприятия решило пойти на преобразования. Поэтому Роджер Грей, супервизор производства, проработавший на предприятии 16 лет, получил новую должность: ему поручили заниматься вновь созданной централизованной службой закупок для всего предприятия. 8 Система управления материальным потоком в Anderson Plastics на тот момент не была должным образом интегрирована с другими частями Anderson Plastics и ее поставщиками. Роджер выяснил, что система управления материальным потоком ненадежна, из-за чего часто возникают дефициты. Хотя в нормальном режиме она позволяла обрабатывать регулярные поставки, но с неожиданными требованиями не справлялась. Кроме того, фактически применялась параллельная система «ручной записи», которая требовала, чтобы Грей от двух до трех часов в день заполнял различные формы. В течение первого года Грей разработал серию прикладных программ на основе электронных таблиц, помогающих ему в автоматизированном режиме решать повторяющиеся задачи и проверять их на наличие ошибок. По мере расширения предприятия, число продуктов, которые должен был отслеживать Роджер, возросло с 250 до 550. Даже с его новыми прикладными программами Роджеру становилось труднее точно управлять запасами. Из-за дефицитов Роджера несколько раз серьезно критиковали. Однако он считал, что чаще всего это происходило не по его вине. Обычно система управления материальным потоком на два дня отставала от реального времени и поэтому не отражала текущих уровней запасов. В другие периоды возникали транспортные проблемы. Ненадежность демонстрировала железнодорожная система США, из-за чего грузы нередко доставлялись с задержками. У предприятия были только 10 бункеров для хранения сырья и использованные железнодорожные вагоны: их применяли как временные склады, заполняя по мере необходимости. Роджер чувствовал, что уровни запасов были высоки, однако за излишние запасы его никогда не критиковали. Оба случая дефицита на этой неделе были типичными. Первый произошел из-за того, что производственники не сообщили Роджеру о том, что основной заказчик неожиданно заказал обычную партию на неделю раньше. К тому же они не учли в своей ведомости объемы сырья, которое они забрали из запасов. Поэтому учетные документы Роджера на данный момент показывали достаточный объем запасов. Сегодняшний инцидент был связан с грузом, доставляемым по железной дороге из Техаса, который должен был прибыть четыре дня назад, но каким-то таинственным образом задерживался. Поставщик отправил его вовремя, и поэтому никакой вины за эту задержку не нес.

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

Кейс 2. *Переход предприятия на новую схему доставки.*

Томское предприятие является производителем продукции химической промышленности. Предприятие производит лакокрасочные материалы и

другие 26 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: – 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; – 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 на ст. 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 грузов 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 перечеркивало 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 27 оформляется до любого города, расположенного недалеко от ст. Лужайка, как внутренняя перевозка, что позволяет задействовать не

международный, а внутренний железнодорожный тариф; второй этап: 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.

Задание. Рассчитайте экономический эффект для предприятия при переходе на новую схему доставки метанола. Как Вы считаете, правомерно ли предложение экспедиторской компании по организации и осуществлению доставки товара на новых условиях до ст. Лужайка? Какова роль экспедиторской компании в организации перевозки груза в данном конкретном случае? Обоснуйте свою точку зрения.

Критерии оценки:

- «Отлично», если студент активно участвовал в обсуждении кейсов, демонстрировал отличные знания пройденного материала;
- «Хорошо», если студент активно участвовал в обсуждении кейсов, но допускал небольшие неточности при освещении вопросов;
- «Удовлетворительно», если студент неполно раскрыл суть вопросов, допущены неточности в знаниях по предмету;
- «Неудовлетворительно», если студентом не раскрыто основное содержание учебного материала, активности в обсуждении кейсов не проявлял.

Круглый стол

Раздел 1. Теоретические основы логистики снабжения.

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

Раздел 3. Управление закупками.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола:

1. Формирование логистики снабжения как практического и теоретического направления.
2. Место логистики снабжения в системе менеджмента современного предприятия.
3. Практическое применение и актуальность логистики снабжения в современных условиях хозяйствования.
4. Логистика снабжения как один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности предприятия.
5. Основные положения Федерального закона ФЗ-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
6. Основные положения Федерального закона ФЗ-223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Задание для круглого стола:

Из предложенных преподавателем 55 понятий составить логическую схему, отображающую процесс управления снабжением современной организации, основанный на принципах логистики, графически изобразив взаимосвязь понятий.

Понятия необходимо наклеить на лист бумаги формата А1 и фломастерами отразить взаимосвязи между ними: логистическая система, цели, стратегия снабжения, координация, контроль, мотивация, планирование, прогнозирование, упорядочение, производство, финансовый поток, материальный поток, информационный поток, автоматизированная система логистической поддержки, сервис, сбыт, поставщики, потребители, производители, посредники, хранение, упаковка, грузопереработка, критерии выбора, рейтинговая оценка поставщиков, договоры поставки, платежи, оптимизация, сроки поставки, складирование, запасы, заказы, персонал, цена, снабжение, закупка, качество, количество, доставка, ассортимент, переговоры, услуги, потребность в ресурсах, спецификация, производственная программа, конкурентоспособность, готовая продукция, материалы, комплектующие, запрос, «точно вовремя», мониторинг показателей работы поставщиков, отгрузка, приемка, логистические издержки на снабжение;

Обосновать предложенный вариант логической схемы.

Критерии оценки:

- «Отлично» выставляется студенту, если выполнены все требования по заданию, если он полно и правильно излагает содержание вопросов, активно участвует в обсуждении вопросов, грамотно аргументирует свои предложения.
- «Хорошо» выставляется, если студент хорошо знает основной материал, но допускает неточности, но активно участвует в обсуждении проблемы.
- «Удовлетворительно» – если студент не в полной мере выполнил требования задания, знает только основы, затрудняется отвечать на дополнительные вопросы.
- «Неудовлетворительно» выставляется, если студент имеет неполные знания по дисциплине, допускает грубые ошибки.

Творческое задание

Раздел 1. Теоретические основы логистики снабжения.

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

Раздел 3. Управление закупками.

Задание. Организовать процесс снабженческой деятельности производства продукции АПК, начиная с разработки плана закупки и заканчивая поступлением ТМЦ на склад покупателя, используя предложенный алгоритм снабжения:

1. Составление ГПЗ (годовая программа закупок).
2. Разбивка ГПЗ на лоты (по однородной продукции).

3. Организация тендерных процедур (объявление конкурса, приглашение к участию, бланк организации).
4. Коммерческое предложение на поставку от Поставщика (от победителя тендера).
5. Составление тех. заданий (по каждому лоту отдельно).
6. Заключение договоров поставки.
7. Спецификация к договору поставки.
8. Составление протокола разногласий.
9. Открытие заявки на поставку.
10. Составление отгрузочной документации (счет-фактуры и товарной накладной, ТТН).
11. Доверенность на получение груза.
12. Заявка на оплату (по счету-фактуре (предпоставка), по счету на оплату (предоплата)).
13. Поступление на склад (составление приходного ордера).
14. Составление акта недостачи, излишек, пересорта.
15. Перемещение между подразделениями предприятия (составление требования-накладной).
16. Заключение доп. соглашения к договору.
17. Реализация готовой продукции (отгрузочная документация).

Условия:

- месторасположение поставщика: иногородний, местный поставщик;
- ОПФ поставщика: Индивидуальный предприниматель, ООО, ПАО, НАО;
- условия оплаты: предоплата частичная, предоплата 100%, предпоставка;
- способ поставки: автомобильная доставка, самовывоз, ж/д поставка;
- форма поставки: разовая поставка, поставка партиями.

Организовать закупочную деятельность на примере крупного производственного предприятия:

1. Мясокомбинат.
2. Молокозавод.
3. Птицефабрика.
4. Свиноферма.
5. Масложиркомбинат.
6. Хлебозавод.
7. Консервный рыбзавод.
8. Кондитерский завод.
9. Завод по производству сельскохозяйственной техники.
10. Комбикормовый завод.

Критерии оценки:

- «Отлично» выставляется студенту, если он полно, творчески выполнил задание, хорошо знает терминологию, демонстрирует отличное знание курса, легко отвечает на дополнительные вопросы;
- «Хорошо» – если студент творчески подошел к выполнению задания, хорошо знает основной материал, но отвечает сбивчиво, допускает неточности в экономической терминологии;
- «Удовлетворительно» – если студент не проявил творчество при выполнении задания, формально выполнил требования, затрудняется отвечать на дополнительные и уточняющие вопросы;
- «Неудовлетворительно» – если студент не справился с заданием, не владеет знаниями по дисциплине, не имеет навыков к творческой работе.

Деловая игра

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

Деловая игра №1

Перспективы совершенствования логистического управления в компании «Олекса»

Состав игры: четыре команды по 5-7 человек и два эксперта, которые оценивают результаты проведения деловой игры.

Исходные данные:

Антон Иванович Ковалев был менеджером по продажам компании по производству и продаже моющих средств «Олекса». Компания занимала стабильное положение на рынке моющих средств. Завод фирмы изготавливал еженедельно 100 тысяч штук средств для мытья посуды (емкостью 0,5 л). Почти все средства для мытья посуды закупались большими партиями. Случаи закупки моющих средств малыми партиями были достаточно немногочисленными. Несмотря на эти достижения, некоторые акционеры констатировали факт, что сбыт не расширяется, а компания постепенно теряет позиции на рынке.

Генерального директора компании «Олекса», Николая Ивановича Бланка, беспокоила критика акционеров, поэтому он нанял нового менеджера по продажам Ивана Александровича Чернова для решения проблем со сбытом товаров. Новому менеджеру следовало бы предложить «чрезвычайный трюк», конкретные способы решения проблемы.

Задание. Предложите свои способы и методы увеличения продажи моющих средств, способы укрепления позиции компании на рынке. (Далее студенты получают дополнительные условия деловой игры.)

Дополнительные условия игры

Менеджер Чернов договорился с фирмой – продавцом импортной кухонной посуды «Сидни софт» о сотрудничестве. Этой фирме, так же как и компании «Олекса» было трудно укрепить свои позиции на рынке. Иван

Чернов предложил провести совместную акцию по продаже моющих средств и посуды. В свою очередь, менеджер фирмы «Сидни софт» Анри Бишеф обязался поставить 100 тыс. глубоких тарелок, плоских тарелок, маленьких бутербродных тарелочек, кофейных чашек и чайных блюдец. В обмен на это компания «Олекса» будет еженедельно создавать новый товарный набор для продажи, начиная с глубокой тарелки в первую неделю, затем выбирать плоскую тарелку во вторую неделю и т.д. И так в течение 5 недель.

Менеджер «Сидни софт» отметил, что компания рекомендует провести эту акцию в октябре этого года, начиная с 3 октября. Время проведения акции имеет важное значения, поскольку сейчас по всей стране транслируется новое телевизионное шоу, спонсором которого является «Сидни софт». Таким образом, благодаря сотрудничеству двух фирм покупателям предоставляются 5 наборов продукции компании «Олекса» и посуду, которую можно приобрести в течение 5 недель подряд. Менеджер «Сидни софт», Анри Бишеф, был рад новой идеи, но понял, что, прежде чем рекомендовать руководству ее принять, нужно получить ответы на множество вопросов. Он планировал обсудить с менеджером фирмы «Олекса» Черновым следующие вопросы:

1) Могут ли возникнуть проблемы со сроками поставки наборов? Если да, то какие проблемы? Каковы способы их решения?

2) Какие проблемы с упаковкой наборов в этой ситуации могут возникнуть (если они вообще возникнут)?

3) Можно ли на внешней части упаковки набора показать, какой элемент кухонного сервиза она содержит? Если да, то кто должен оплатить дополнительные расходы?

Сотрудники компании «Сидни софт» выдвинули множество возражений против продажи наборов с посудой и моющими средствами, но Бишеф считает, что главная проблема заключается в нежелании персонала попробовать сделать что-то новое. Поэтому, он обратился к менеджеру компании «Олекса» с просьбой составить письмо в компанию «Сидни софт» в котором, принимая пока их предложение, необходимо выяснить некоторые моменты, которые могут быть причиной недоразумений, и высказать вполне обоснованные опасения своего персонала.

Задание. Продумайте ответы Чернова на вышеупомянутые вопросы, составьте письмо от его имени.

Деловая игра №2

Выбор поставщиков

Цель деловой игры – научить обучающихся разрабатывать критериальную систему оценки поставщиков, собирать и анализировать информацию, производить оценку логистических партнеров.

Ход деловой игры:

Вначале обучающиеся получают раздаточный материал, содержащий условие задания. Они объединяются в микрогруппы (оптимально – 3-5 человек). В течение 30-40 минут происходит обсуждение проблемы и принятие коллективного решения, на основе которого готовится ответ – устный отчет (оптимальное время выступления – 5-10 минут на группу).

В рамках микрогрупп обучающиеся самостоятельно распределяют роли и задачи, связанные с поиском, обработкой и анализом информации, выполнением расчетных действий и подготовкой отчета (устного ответа).

Задание.

Новосибирские фермеры готовятся к новой посевной. Но и вы (выступая в качестве такового) не остались в стороне! Вот уже на протяжении нескольких лет на своем личном земельном участке в 6 соток вы выращиваете овощи и снабжаете ими себя, всех своих знакомых и даже малых предпринимателей своего города, в том числе и Анисима Агниеви́ча – своего соседа и владельца небольшого кафе.

В данный момент вы стоите перед выбором, у кого следует закупить семена. В прошлые годы закупка производилась через торговое предприятие, подконтрольное научно-исследовательскому институту селекции и семеноводства. Однако в конце прошлого года оно было закрыто, а сам институт теперь осуществляет поддержку и обслуживание только крупных хозяйственных структур.

С помощью поиска в интернете вы нашли несколько российских компаний, осуществляющих продажу семян овощей, цветов, пряных трав и лекарственных растений: интернет-магазин «Русский огород», ООО «Гавриш», агрофирма «СеДек».

Проанализируйте деятельность компаний. Разработайте собственную систему критериев. Применив метод рейтинговых оценок, оцените каждую компанию как потенциального поставщика, способного поставлять вам качественные семена не только в данный момент, но и в последующие периоды.

Ожидаемые результаты: успешность решения поставленной проблемы, получение навыков разработки критериальной системы оценки поставщиков, сбора и анализа информации, оценки потенциальных логистических партнеров, подготовка и защита отчета о результатах работы микрогруппы в лаконичной форме.

Критерии оценки:

– оценка «отлично» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена, студент активно принимал участие, демонстрировал знания в рамках рассматриваемой темы на высоком уровне;

– оценка «хорошо» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена, студент активно проявлял себя, но допускал неточности по теме;

– оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, решена с допущением грубых ошибок по теме игры, студент не в полной мере проявлял себя;

– оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если задача, поставленная в деловой игре перед группами, не решена или студент в процессе группового обсуждения не принимал активного участия; продемонстрировал отсутствие знаний в рамках рассматриваемой темы.

Тестовые задания

Раздел 1. Теоретические основы логистики снабжения.

Раздел 2. Механизм функционирования логистики снабжения.

Раздел 3. Управление закупками.

1. Логистика снабжения – это:

- а) комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями;
- б) функциональная область логистики, связанная с планированием, заказом и поставкой сырья, полуфабрикатов и комплектующих для предприятия;
- в) управление материальными, информационными и людскими потоками на основе их оптимизации (минимизации затрат).

2. Что изучает логистика снабжения?

- а) материальный поток и управление им;
- б) информационный поток и управление им;
- в) финансовый поток и управление им.

3. Цель логистики снабжения – это:

- а) удовлетворение потребностей производства предприятия с максимально возможной экономической эффективностью;
- б) сквозное управление материальными потоками предприятия;
- в) полное и своевременное обеспечение логистических процессов финансированием по объемам, срокам и источникам.

4. Задачами логистики снабжения являются:

- а) разработка плана снабжения предприятия;
- б) поддержание обоснованных сроков поставки ТМЦ;
- в) соблюдение требований к качеству поставляемых ТМЦ;
- г) соблюдение оптимального размера запаса предприятия;
- д) управление и контроль нематериальных активов предприятия.

5. Функции отдела логистики снабжения:

- а) выбор поставщиков;
- б) заключение договоров поставки;
- в) планирование расчет бюджета закупок;
- г) формирование платежных поручений банкам поставщиков;
- д) организация доставки и приемки ТМЦ.

6. Эффективность результатов снабжения определяется показателями:

- а) эффективность использования средств производства;
- б) своевременная доставка продукции на склад предприятия;
- в) уменьшение величины затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты и т.д.;
- г) оптимальный уровень запаса ТМЦ.

7. К основным методам определения потребности в материалах относятся:

- а) детерминированные методы;
- б) корреляционные методы;
- в) стохастические методы;
- г) эвристические методы.

8. К специализированным методам определения потребности в материалах относятся:

- а) метод «Канбан»;
- б) метод «Just in time»;
- в) система планирования материальных потребностей;
- г) система запросов;
- д) электронно-информационный метод коммуникации Заказчика и Поставщика.

9. Основные критерии при выборе поставщика:

- а) цена и качество поставляемой продукции;
- б) цена, качество поставляемой продукции и срок поставки;
- в) цена, качество поставляемой продукции и способы ее доставки.

10. План закупок организации – это:

- а) программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов;
- б) план приобретения материалов на очередной период;
- в) план реализации стратегии в виде определенной модели поведения организации в области логистики.

Критерии оценки:

- «Отлично» получает студент, если количество правильных ответов более 90%.
- «Хорошо» получает студент, если количество правильных ответов более 70%.
- «Удовлетворительно» получает студент, если количество правильных ответов более 30%.
- «Неудовлетворительно» получает студент, если количество правильных ответов менее 30%.

2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ

Вопросы к промежуточной аттестации (экзамен)

1. Логистика снабжения как функциональная область интегрированной логистики.
2. Цель и задачи логистики снабжения.
3. Место логистики снабжения в логистической системе.
4. Стратегия снабжения как составляющая общей стратегии компании.
5. Взаимосвязь логистики снабжения с другими функциональными областями: логистикой производства и распределения.
6. Функции и задачи управления закупками.
7. Должностные инструкции менеджера по снабжению.
8. Целевые функции закупочной деятельности: стоимость, качество, сроки.
9. Современные методы планирования потребности в продукции: нормативный подход.
10. Планирование на основе прогнозов спроса и расхода продукции: методы прогнозирования по среднему значению.

11. Планирование на основе прогнозов спроса и расхода продукции: метод регрессионного анализа.
12. Использование систем MRP и ERP в логистике снабжения.
13. Задача МОВ (Make-Or-Buy) – «сделать или покупать» в логистике снабжения.
14. Факторы, определяющие выбор поставщика и отношения с ним.
15. Классификация взаимоотношений с поставщиком.
16. Источники информации для выбора поставщиков.
17. Критерии и методы отбора поставщиков продукции.
18. Выбор критериев и расчет рейтинга поставщика.
19. Организация службы закупок на предприятии.
20. Этапы организации закупки ТМЦ.
21. Показатели эффективности снабженческой деятельности.
22. Контроль и мониторинг показателей снабженческой деятельности.
23. Программное обеспечение логистики снабжения.
24. Лотирование в закупочной деятельности.
25. Организация закупок в государственных и муниципальных организациях.
26. Особенности организации закупок на электронных торговых площадках.
27. Особенности организации международных закупок и трудности в организации этого процесса.
28. Государственное регулирование взаимоотношений заказчиков и поставщиков.
29. Этапы проведения тендерных процедур.
30. Перечислите основные принципы формирования организационной структуры управления снабжением.
31. Документооборот в логистике снабжения.
32. Классификация цепей поставок.
33. Договорная работа в логистике снабжения.
35. Спорно-претензионная работа с поставщиками.
36. Диспетчирование грузов в снабжении.
37. Расчёты с поставщиками ТМЦ.
38. Недостатки, к которым приводит некачественное прогнозирование цепи поставок.
39. Размещение заказа в цепях поставок.
40. Федеральное законодательство в сфере закупочной деятельности юридических лиц.

Критерии оценки:

- оценку «отлично» получает студент, полностью раскрывший тему вопросов на экзамене.
- оценку «хорошо» получает студент, раскрывший тему вопросов на экзамене, но допустил незначительные неточности при ответе.
- оценку «удовлетворительно» получает студент, не полностью раскрывший тему вопросов в билете на экзамене.

- оценку «неудовлетворительно» получает студент, не раскрывший тему вопросов на экзамене.

Темы контрольных работ

1. Формирование критериев выбора поставщика при осуществлении процесса закупки материально-технических ресурсов на предприятии.
2. Организация системы снабжения предприятия и оценка ее экономической эффективности.
3. Оптимизация издержек в процессе закупки товаров производственного назначения.
4. Совершенствование планирования закупок материально-технических ресурсов на предприятии.
5. Внедрение методов сетевого планирования при составлении плана закупок материально-технических ресурсов на предприятии.
6. Организация контроля за закупками материально-технических ресурсов на предприятии.
7. Совершенствование организации нормирования расхода материальных ресурсов на предприятии.
8. Моделирование динамики норм расхода важнейших видов материальных ресурсов.
9. Разработка системы показателей использования материальных ресурсов на предприятии.
10. Организация закупок материально-технических ресурсов в условиях функционирования «толкающей» системы MRP.
11. Организация закупок материально-технических ресурсов в условиях функционирования «тянущей» системы KANBAN.
12. Совершенствование методов оценки эффективности системы закупок материальных ресурсов на предприятии.
13. Внедрение автоматизации расчета потребности в материально-технических ресурсах на предприятии.
14. Внедрение системы планирования потребности в материалах (MRP).
15. Организация внедрения электронного снабжения.
16. Разработка стратегии снабжения организации.
17. Организация использования современных информационных технологий при осуществлении закупок.
18. Исследование современных тенденций управления снабжением.
19. Моделирование логистического цикла закупки.
20. Разработка логистической системы управления производственными запасами на предприятии.
21. Проектирование оптимальной системы управления запасами на предприятии в условиях циклической нестабильности спроса.

22. Совершенствование системы управления запасами сырья и материалов в условиях нестабильности поставок.

23. Совершенствование техники прогнозирования потребности в материалах на предприятии.

24. Проектирование моделей управления запасами в звеньях цепей поставок.

25. Управление затратами, связанными с запасами, в современной организации.

Критерии оценки:

– оценка «отлично» ставится за работу, выполненную без ошибок и недочетов. Материал изложен логично, последовательно, приведены примеры отечественного и зарубежного опыта, тема раскрыта полностью.

– оценка «хорошо» ставится за работу, выполненную с допущением некоторых ошибок в тексте или оформлении, без приведения примеров из опыта отечественных и зарубежных компаний.

– оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся не раскрыл тему полностью, допустил ряд концептуальных ошибок при изложении материала.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Задания для оценки сформированности компетенции «ПК-5»:

Компетенция **ПК-5**. Способен к организации деятельности по улучшению качества логистических услуг в процессе снабжения, хранения, производства и распределения.

Индикатор **ИПК-5.1**. Обеспечивает взаимодействие с клиентами по качеству товаров и услуг.

Тест

1. Логистика снабжения – это:

а) комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями;

б) функциональная область логистики, связанная с планированием, заказом и поставкой сырья, полуфабрикатов и комплектующих для предприятия;

в) управление материальными, информационными и людскими потоками на основе их оптимизации (минимизации затрат).

2. Оферта – это:

а) предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия поставки, адресованное определённому лицу (потенциальному Покупателю);

б) документ, оговаривающий набор требований к поставщику при проведении тендерных процедур;

в) документ, в котором отражено состояние расчетов за определенный период времени между двумя Поставщиком и Покупателем.

3. Основные критерии при выборе поставщика:

а) цена и качество поставляемой продукции;

б) цена, качество поставляемой продукции и срок поставки;

в) цена, качество поставляемой продукции и способы ее доставки.

4. Договор поставки продукции – это:

а) договор, при котором владелец сырья передает его предприятию-переработчику, получая в виде результата готовую продукцию и возмещая предприятию-переработчику сумму понесенных им издержек по переработке и согласованный процент доходности.

б) договор, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой;

в) договор между Заказчиком и Поставщиком, заключаемый по итогам проведения процедур, предусмотренных конкурсной документацией.

5. Задачами логистики снабжения являются:

а) разработка плана снабжения предприятия;

б) выдерживание обоснованных сроков поставки ТМЦ;

в) соблюдение требований к качеству поставляемых ТМЦ;

г) соблюдение оптимального размера запаса предприятия;

д) управление и контроль нематериальных активов предприятия.

Компетенция **ПК-5**. Способен к организации деятельности по улучшению качества логистических услуг в процессе снабжения, хранения, производства и распределения.

Индикатор **ИПК-5.2**. Проводит мониторинг эффективности подрядчиков, работу по претензионным случаям, связанным с некачественным сервисом.

Тест

1. Документ, позволяющий внести коррективы в поставку, будь то изменение ассортимента, сроков поставки, объемов поставки, что сторонам позволяет обойтись без лишних операций по расторжению предыдущего договора и оформлению нового, в котором уже будут учитываться уже новые требования – это:

а) договор мены;

б) дополнительное соглашение к договору поставки;

в) протокол разногласий к договору поставки.

2. Место поставки – это:

а) место отгрузки закупаемых ТМЦ;

б) адрес склада, куда должен быть поставлен товар от Поставщика;

в) юридический адрес организации.

3. Основные критерии при выборе поставщика:

а) цена и качество поставляемой продукции;

б) цена, качество поставляемой продукции и срок поставки;

в) цена, качество поставляемой продукции и способы ее доставки.

4. Коммерческое предложение – это:

а) документ на оплату, содержащий платежные реквизиты продавца, по которым плательщик осуществляет перевод денежных средств за закупаемую продукцию;

б) это выраженное согласие на участие в конкретной тендерной процедуре;

в) конкурсная заявка от Поставщика, поступившая в ответ на закупочную документацию Заказчика, оформленная в соответствии с требованиями Заказчика.

5. Какие Федеральные законы регламентируют закупочную деятельность предприятий?

- а) 87-ФЗ и 60-ФЗ;
- б) 200-ФЗ и 94-ФЗ;
- в) 44-ФЗ и 223-ФЗ.**

Компетенция **ПК-5**. Способен к организации деятельности по улучшению качества логистических услуг в процессе снабжения, хранения, производства и распределения.

Индикатор **ИПК-5.3**. Разрабатывает и проводит мероприятия по улучшению качества логистического сервиса в процессе снабжения, хранения, производства и распределения.

Тест

1. Функции отдела логистики снабжения:
 - а) выбор поставщиков;**
 - б) заключение договоров поставки;**
 - в) планирование расчет бюджета закупок;**
 - г) формирование платежных поручений банкам поставщиков;
 - д) организация доставки и приемки ТМЦ.**
2. Каким документом подтверждается регистрация поступления ТМЦ на склад Покупателя?
 - а) товарная накладная;
 - б) товаротранспортная накладная;
 - в) приходный ордер.**
3. Заявка на поставку ТМЦ – это:
 - а) внутренний документ компании, являющийся средством согласования и основанием для осуществления расчетов с Поставщиками;
 - б) документ, позволяющий при приемке ТМЦ учесть качественное и количественное расхождение по сравнению с заявленными требованиями к поставке;
 - в) требование к Поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки, товары определенного качества и в требуемом количестве в рамках договора поставки.**
4. Эффективность результатов снабжения определяется показателями:
 - а) эффективность использования средств производства;
 - б) своевременная доставка продукции на склад предприятия;**
 - в) уменьшение величины затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты и т.д.;**
 - г) оптимальный уровень запаса ТМЦ.**
5. План закупок организации – это:
 - а) программа деятельности предприятия, план конкретных мер по достижению конкретных целей его деятельности, включающий оценку ожидаемых расходов и доходов;
 - б) план приобретения материалов на очередной период;**
 - в) план реализации стратегии в виде определенной модели поведения организации в области логистики.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если количество правильных 85-100%;
- оценка «хорошо» выставляется студенту если количество правильных ответов 68-84%;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту если количество правильных ответов 50-67%;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту если количество правильных ответов менее 50%.

Задания для оценки сформированности компетенции ПК-5:

1. Логистика снабжения – это:

- а) комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями.
- б) функциональная область логистики, связанная с планированием, заказом и поставкой сырья, полуфабрикатов и комплектующих для предприятия.
- в) управление материальными, информационными и людскими потоками на основе их оптимизации (минимизации затрат).

Ответ: б

2. Оферта – это:

- а) предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия поставки, адресованное определённому лицу (потенциальному Покупателю).
- б) документ, оговаривающий набор требований к поставщику при проведении тендерных процедур.
- в) документ, в котором отражено состояние расчетов за определенный период времени между двумя Поставщиком и Покупателем.

Ответ: а

3. Основные критерии при выборе поставщика:

- а) цена и качество поставляемой продукции.
- б) цена, качество поставляемой продукции и срок поставки.
- в) цена, качество поставляемой продукции и способы ее доставки.

Ответ: б

4. Договор поставки продукции – это:

- а) договор, при котором владелец сырья передает его предприятию-переработчику, получая в виде результата готовую продукцию и возмещаая предприятию-переработчику сумму понесенных им издержек по переработке и согласованный процент доходности.
- б) договор, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой;
- в) договор между Заказчиком и Поставщиком, заключаемый по итогам проведения процедур, предусмотренных конкурсной документацией.

Ответ: в

5. Эффективность результатов снабжения определяется показателями ...

Ответ: ...

6. Франко-склад покупателя — это ...

Ответ: ...

7. Какие Федеральные законы регламентируют закупочную деятельность предприятий ...

Ответ: ...

8. Акцепт – это ...

Ответ: ...

