

Приложение 2 к РПД
Управление цепями поставок
38.03.02 Менеджмента
Направленность (профиль)
Логистика и управление предприятием
Форма обучения – очная
Год набора – 2021

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

1. Общие сведения

1.	Кафедра	Экономики, управления и предпринимательского права
2.	Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
3.	Направленность (профиль)	Логистика и управление предприятием
4.	Дисциплина (модуль)	Управление цепями поставок
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2021

2. Перечень компетенций

Способен организовать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок, процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок (ПК-2)
--

3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

	Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
			Знать:	Уметь:	Владеть:	
1.	Основные понятия и терминология логистики. Стратегическое планирование цепей поставок	ПК-2	основные понятия, характеризующие процесс стратегического планирования цепей поставок	разрабатывать стратегию цепи поставок	навыками решения практических задач.	Подготовка докладов по теме. Решение кейс-стади.
2.	Контроллинг и аудит цепей поставок. Кооперация и межорганизационное взаимодействие в цепях поставок	ПК-2	основные этапы контроллинга и аудита цепей поставок	использовать инструменты и методы контроллинга и аудита цепей поставок	навыками решения практических задач.	Подготовка докладов по теме. Решение кейс-стади.
3.	Надежность, устойчивость и динамичность цепей поставок. Информационная интеграция в цепях поставок	ПК-2	основные показатели надежности и устойчивости цепей поставок	использовать инструменты управления запасами в цепях поставок	навыками решения практических задач.	Подготовка докладов по теме. Решение кейс-стади.

Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы

«не зачтено» – 60 баллов и менее;

«зачтено» – 61-100 баллов

4. Критерии и шкалы оценивания

4.1. Подготовка докладов

Баллы	Характеристики ответа студента
10	<ul style="list-style-type: none">- студент глубоко и всесторонне усвоил проблему;- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;- делает выводы и обобщения;- свободно владеет понятиями
8	<ul style="list-style-type: none">- студент глубоко усвоил проблему;- неточности носят несущественный характер;- связывает большинство усвоенных научных положений с практической деятельностью;- аргументирует основные научные положения;- делает выводы и обобщения;- свободно владеет большинством понятий
6	<ul style="list-style-type: none">- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;- не допускает существенных неточностей;- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;- аргументирует научные положения;- делает выводы и обобщения;- владеет системой основных понятий
4	<ul style="list-style-type: none">- тема раскрыта, но доклад носит исключительно теоретический характер;- нет связи теории и практики;- делает неполные выводы и обобщения;- владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.
2	<ul style="list-style-type: none">- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;- допускает несущественные ошибки и неточности;- испытывает затруднения в практическом применении знаний;- слабо аргументирует научные положения;- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;- частично владеет системой понятий
0	<ul style="list-style-type: none">- студент не усвоил значительной части проблемы;- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;- испытывает трудности в практическом применении знаний;- не может аргументировать научные положения;- не формулирует выводов и обобщений;- не владеет понятийным аппаратом.

4.2. Подготовка презентаций

Структура презентации	Максимальное количество баллов
Содержание	
Сформулирована цель работы	1,0
Понятны задачи и ход работы	1,0
Информация изложена полно и четко	1,0
Иллюстрации усиливают эффект восприятия текстовой части	1,0

информации	
Сделаны выводы	1,0
Оформление презентации	
Единый стиль оформления	1,0
Текст легко читается, фон сочетается с текстом и графикой	1,0
Все параметры шрифта хорошо подобраны, размер шрифта оптимальный и одинаковый на всех слайдах	1,0
Ключевые слова в тексте выделены	1,0
Эффект презентации	
Общее впечатление от просмотра презентации	1,0
Мак количество баллов	10

4.3. Критерии оценивания кейс-стади

Баллы	Критерии оценивания
10	– задача решена, ответ верный, студент сделал вывод.
8	– задача решена, студент не смог сделать вывод по результатам решения задачи.
6	– задача решена, ответ верный, студент не дает пояснений по ходу решения задачи
4	– задача решена, но имеются счетные ошибки (ошибки), ответ не верный.
2	– задача решена не верно, но студент правильно избрал формулу(ы)
0	– задача решена не верно

5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

5.1. Типовое задание для решения кейс-стади

Кейс-стади. Что Вы думаете о ситуации на рынке, с которой в данный момент сталкивается клиент? Принимая это во внимание, предложите стратегию роста.

Наш клиент входит в Fortune 500, годовой оборот – 2,5 млрд. долл. США, мировой поставщик транспортных услуг, услуг по логистике и управлению поставками, обладающий передовыми технологиями. В продуктовый ряд входят такие группы услуг: 1) лизинг и техническая поддержка грузовиков, тракторов и прицепов корпоративным клиентам, 2) управление движением материалов и сопутствующей информации начиная потреблением сырья и заканчивая поставкой готовых товаров конечным потребителям, 3) услуги по немедленной перевозке.

- Ежегодно регистрируется 4,7 млн. новых грузовиков (темп роста замедлился до 4,7%)

- Рынок разбит на такие сегменты:

* 21% всех грузовиков сдаются в аренду

* 60% владельцы используют самостоятельно

* 11% выкупаются через лизинг (долгосрочная аренда с выкупом, включает услуги по обслуживанию и ремонту)

* 8% куплены владельцами в кредит.

- Конкуренция – наш клиент и его ближайший конкурент владеют по 24%, остальная часть рынка разделена между мелкими компаниями.

- Услуги а рынке предлагаются однородные. Каждая компания предлагает транспорт и программу по обслуживанию и ремонту. Транспорт принадлежит компании, потребитель

ежемесячно выплачивает фиксированные платежи (размер платежа зависит от бренда компании, финансовых условий и возраста транспортного средства). Программа по обслуживанию и ремонту обязательна, так как транспорт не принадлежит потребителю.

В контракте необходимо оговорить срок лизинга.

Решение:

Доходы нашего клиента не пострадали только благодаря уходу с рынка некоторых мелких игроков.

Рынок сужается, но число грузовиков растет (хоть и на 2,2% в год), должен быть какой-то сегмент рынка, который растет. Возможно, это розничная торговля.

Таким образом, вместо продукта Транспорт+обслуживание необходимо предложить обслуживание. Очевидно, он будет дешевле.

5.2. Примерные темы докладов

1. Особенности управления цепями поставок на различных товарных рынках.
2. Особенности управления цепями поставок на рынках услуг.
3. Управление виртуальными цепями поставок.
4. Маркетинговый подход к управлению цепями поставок.
5. Методика быстрого анализа решения (FAST).
6. Бенчмаркинг процесса.
7. Перепроектирование процесса.
8. Реинжиниринг процесса.
9. Управление запасами в цепях поставок.
10. Контракты и базисы поставок в цепях поставок.
11. Аутсорсинг и стратегии закупок и распределения в цепях поставок.
12. Системы поддержки принятия решений.
13. Интеграция цепей поставок на рынке недвижимости.
14. Интеграция цепей поставок на строительном рынке.
15. Интеграция цепей поставок на рынке медицинских услуг.
16. Интеграция цепей поставок на автомобильном рынке.
17. Интеграция цепей поставок в таможенной сфере.
18. Интеграция цепей поставок на рынке туристских услуг.
19. Интеграция цепей поставок в гостиничном бизнесе.
20. Интеграция цепей поставок на рынке транспортно-экспедиторских услуг.
21. Интеграция цепей поставок на рынке продовольственных товаров.
22. Система сбалансированных показателей торгового предприятия.
23. Система сбалансированных показателей банка.
24. Система сбалансированных показателей консалтинговой компании.
25. Система сбалансированных показателей энергетической компании.
26. Интеграция в SCOR моделей в цепях поставок на различных товарных рынках.
27. Интеграция в SCOR моделей в цепях поставок на рынках услуг.

5.3. Примерные темы презентаций

Примерные темы презентаций полностью соответствуют примерным темам докладов

5.4. Вопросы к зачету

1. История возникновения и эволюция концепции supply chain management – управление цепями поставок.
2. Роль управления цепями поставок в современной экономике.
3. Основной понятийный аппарат и терминология управления цепями поставок.
4. Основные понятия стратегического планирования.
5. Оптимизация конфигурации сетевой структуры цепей поставок

- 6 Количественные методы и модели оптимальной дислокации производственных и логистических мощностей в цепях поставок
- 7 Общие проблемы контроллинга ключевых бизнес-процессов в цепях поставок
- 8 Сбалансированная система показателей оценки эффективности управления цепями поставок и идентификация узких мест цепи поставок
- 9 Использование SCOR-модели для целей контроллинга и аудита цепей поставок
- 10 Проблемы межорганизационной координации и кооперации контрагентов цепей поставок
- 11 Роль и функции 4PL-провайдеров в координации бизнес-процессов в цепях поставок
- 12 Макропроцессы в цепях поставок
- 13 Технология S&OP – планирование продаж и операций в цепях поставок
- 14 Технология VMI – управление поставщиком запасами потребителей
- 15 Концепция ECR как основа интеграции производителей, дистрибьютеров и сетевой розницы в цепях поставок
- 16 Технология CPFR – совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов в цепях поставок
- 17 Единое информационное пространство – основа интеграции контрагентов в цепях поставок
- 18 APS-системы и SCM-надстройки корпоративных информационных систем ERP-класса.
- 19 Электронный документооборот контрагентов цепей поставок.