

**Приложение 2 к РПД**  
**Межфункциональная логистическая**  
**координация**  
**38.03.02 Менеджмент**  
**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)      | Межфункциональная логистическая координация        |
| 5. | Форма обучения           | очная  |
| 6. | Год набора               | 2021   |

**2. Перечень компетенций**

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>Способен организовать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок, процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок (ПК-2).</li></ul> |
|---|

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

| № п/п | Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)                                    | Формируемая компетенция | Критерии и показатели оценивания компетенций  |  |   | Формы контроля сформированности компетенций      |
|-------|---|-------------------------|---|--|---|--|
|       |   |                         | Знать:  | Уметь:   | Владеть:  |  |
| 1.    | Причины межфункциональных конфликтов и роль логистики в их разрешении                       | ПК-2                    | Знать:<br>- причины возникновения межфункциональных конфликтов в организациях бизнеса;<br>- основные области взаимодействия функциональных подразделений компании | Уметь:<br>- использовать алгоритм разрешения межфункциональных конфликтов, связанных с логистической деятельностью     | - различными методами поддержки принятия решений для выбора модулей и элементов системы межфункциональной логистической координации | Подготовка докладов по теме. Решение кейс-стади. |
| 2.    | Методы и модели разрешения межфункциональных конфликтов на основе логистической координации | ПК-2                    | - роль логистической координации в управлении межфункциональными конфликтами;<br>- наиболее эффективные инструменты межфункциональной логистической координации   | - применять метод взвешенной суммы оценок критериев при построении системы межфункциональной логистической координации | навыками формирования межфункциональных групп для координации процесса управления заказами организаций                              | Подготовка докладов по теме. Решение кейс-стади. |

|    |   |      |  |   |   |  |
|----|---|------|--|---|---|--|
| 3. | Организационно-методические механизмы логистической координации | ПК-2 | - основные стратегии маркетинговых каналов и роль логистики в их реализации;<br>- распределение функций между подразделениями компании при управлении материальными потоками | - выбирать субъект логистической координации в организационной структуре управления компанией | методикой позиционирования логиста-координатора в организационной структуре управления компанией; навыками использования информационной поддержки системы межфункциональной логистической координации | 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 обучающегося  |
|-------|---|
| 10    | <ul style="list-style-type: none"><li>- студент глубоко и всесторонне усвоил проблему;</li><li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li><li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li><li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- свободно владеет понятиями</li></ul>                         |
| 8     | <ul style="list-style-type: none"><li>- студент глубоко усвоил проблему;</li><li>- неточности носят несущественный характер;</li><li>- связывает большинство усвоенных научных положений с практической деятельностью;</li><li>- аргументирует основные научные положения;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- свободно владеет большинством понятий</li></ul>   |
| 6     | <ul style="list-style-type: none"><li>- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</li><li>- не допускает существенных неточностей;</li><li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li><li>- аргументирует научные положения;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- владеет системой основных понятий</li></ul>   |
| 4     | <ul style="list-style-type: none"><li>- тема раскрыта, но доклад носит исключительно теоретический характер;</li><li>- нет связи теории и практики;</li><li>- делает неполные выводы и обобщения;</li><li>- владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.</li></ul>   |
| 2     | <ul style="list-style-type: none"><li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li><li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li><li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li><li>- слабо аргументирует научные положения;</li><li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li><li>- частично владеет системой понятий</li></ul> |
| 0     | <ul style="list-style-type: none"><li>- студент не усвоил значительной части проблемы;</li><li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li><li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li><li>- не может аргументировать научные положения;</li><li>- не формулирует выводов и обобщений;</li><li>- не владеет понятийным аппаратом.</li></ul>  |

### 4.2. Подготовка презентаций

| Структура презентации  | Максимальное количество баллов |
|--|--------------------------------|
| <b>Содержание</b>  |                                |
| 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 информации | 1,0                            |

|   |           |
|---|-----------|
| Сделаны выводы  | 1,0       |
| <b>Оформление презентации</b>   |           |
| 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       |
| <b>Эффект презентации</b>   |           |
| Общее впечатление от просмотра презентации  | 1,0       |
| <b>Мак количество баллов</b>  | <b>10</b> |

#### 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 1.

Исходные данные:

1. Объем спроса на товар достаточно стабильный и носит регулярный характер.

2. Объем продаж составляет:

– 40 млн. руб., или 80 тыс. единиц товара в год;

– 30 млн. руб., или 60 тыс. единиц товара в год;

– 25 млн. руб., или 50 тыс. единиц товара в год;

– 12,5 млн. руб., или 25 тыс. единиц товара в год.

Продажа, товара осуществляется равномерно день ото дня.

3. Альтернативные схемы доставки товаров:

а) транспортировка самолетом в малых контейнерах до места розничной торговли;

б) перевозка автомобильным транспортом в малых контейнерах до места

розничной торговли;

в) перевозка автомобильным транспортом в больших контейнерах до места

розничной торговли;

г) транспортировка по железной дороге в больших контейнерах до склада и от него малыми партиями до места розничной торговли.

4. Затраты времени при транспортировке самолетом:

– время обработки заявки – 5 дней;

– время в пути – 1 день;

– время нахождения в месте розничной торговли – 2 дня.

5. Затраты времени при транспортировке автомобильным транспортом в малых контейнерах:

- время обработки заявки – 5 дней;
- время в пути – 2 дня;
- время нахождения в месте розничной торговли – 2 дня.

6. Затраты времени при транспортировке автомобильным транспортом в больших контейнерах:

- время обработки заявки – 5 дней;
- время в пути – 2 дня;
- время нахождения в месте розничной торговли – 8 дней.

7. Затраты времени при перевозке железнодорожным транспортом в больших контейнерах на склад и далее малыми партиями:

- время обработки заявки – 5 дней;
- время в пути – 4 дня;
- время нахождения на складе – 10 дней;
- время нахождения в месте розничной торговли – 5 дней.

8. Удельные транспортные расходы:

а) при объеме продаж 40 млн. руб., или 80 тыс. единиц;

- при транспортировке самолетом – 3,33 руб.;
- при транспортировке автомобилями малыми контейнерами – 2,70 руб.;
- при транспортировке автомобилями большими контейнерами – 1,58 руб.;
- при транспортировке железнодорожным транспортом – 0,19 руб.;

б) при объеме продаж 30 млн. руб., или 60 тыс. единиц:

- при транспортировке самолетом – 4,10 руб.;
- при транспортировке автомобилями малыми контейнерами – 3,31 руб.;
- при транспортировке автомобилями большими контейнерами – 2,34 руб.;
- при транспортировке железнодорожным транспортом – 1,14 руб.;

в) при объеме продаж 25 млн. руб., или 50 тыс. единиц:

- при транспортировке самолетом – 4,54 руб.;
- при транспортировке автомобилями малыми контейнерами – 3,65 руб.;
- при транспортировке автомобилями большими контейнерами – 2,83 руб.;
- при транспортировке железнодорожным транспортом – 1,74 руб.;

г) при объеме продаж 12,5 млн. руб., или 25 тыс. единиц:

- при транспортировке самолетом – 5,65 руб.;
- при транспортировке автомобилями малыми контейнерами – 5,37 руб.;
- при транспортировке автомобилями большими контейнерами – 5,13 руб.;
- при транспортировке железнодорожным транспортом – 4,09 руб.

9. Процентная ставка на стоимость запасов равна 10% годовых.

10. Стоимость 1 единицы товара составляет 500 руб.

Определите:

1) годовую оборачиваемость или количество рейсов для каждой схемы доставки и каждого объема продаж;

2) объем товарных запасов, или средний размер поставки за рейс (с экономической точки зрения, товары, находящиеся в пути, представляют собой запасы);

3) издержки на перевозку за рейс каждым видом транспорта для каждого объема продаж;

4) общие издержки за рейс при доставке товаров для каждой из альтернативных схем доставки, включая издержки на товарные запасы;

5) рациональные схемы доставки товаров для каждого объема продаж.

**Решение.**

**Годовая оборачиваемость или количество рейсов  
для каждой из альтернативных схем доставки**

| Альтернативные схемы доставки | Время обработки заявки, дн. | Время транспортировки товара, дн. | Время нахождения товара на складе, дн. | Время нахождения товара в месте розничной торговли, дн. | Общее время оборота, дн. | Годовая оборачиваемость |
|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|--|---|--------------------------|-------------------------|
| а                             | 5                           | 1                                 | 0                                      | 2   | 8                        | 45,6                    |
| б                             | 5                           | 2                                 | 0                                      | 2   | 9                        | 40,6                    |
| в                             | 5                           | 2                                 | 0                                      | 8   | 15                       | 24,3                    |
| г                             | 5                           | 4                                 | 10                                     | 5   | 24                       | 15,2                    |

**Объем товарных запасов, или средний размер поставки за рейс**

| Объем продаж, млн. руб. | Объем товарных запасов или средний размер поставки за рейс, при альтернативных схемах доставки товаров, тыс. руб. |     |      |      |
|-------------------------|---|-----|------|------|
|                         | а   | б   | в    | г    |
| 40                      | 877   | 986 | 1644 | 2630 |
| 30                      | 658   | 740 | 1233 | 1973 |
| 25                      | 548   | 616 | 1027 | 1644 |
| 12,5                    | 274   | 308 | 514  | 822  |

**Удельные издержки на перевозку каждым видом транспорта**

| Объем продаж, млн. руб. | Удельные издержки на перевозку при альтернативных схемах доставки товаров, руб. |      |      |      |
|-------------------------|---|------|------|------|
|                         | а   | б    | в    | г    |
| 40                      | 3,33  | 2,7  | 1,58 | 0,19 |
| 30                      | 4,10  | 3,31 | 2,34 | 1,14 |
| 25                      | 4,54  | 3,65 | 2,83 | 1,74 |
| 12,5                    | 5,65  | 5,37 | 5,13 | 4,09 |

**Издержки на перевозку за рейс каждым видом транспорта**

| Объем продаж, млн. руб. | Издержки на перевозку за рейс при альтернативных схемах доставки товаров, тыс. руб. |      |      |      |
|-------------------------|---|------|------|------|
|                         | а   | б    | в    | г    |
| 80                      | 5,84  | 5,33 | 5,19 | 1,00 |
| 60                      | 5,39  | 4,90 | 5,77 | 4,50 |
| 50                      | 4,98  | 4,50 | 5,82 | 5,72 |
| 25                      | 3,10  | 3,31 | 5,27 | 6,72 |

**Издержки на товарные запасы за рейс каждым видом транспорта**

| Объем продаж, млн. руб. | Издержки на товарные запасы за рейс при альтернативных схемах доставки товаров, тыс. руб. |           |           |             |
|-------------------------|---|-----------|-----------|-------------|
|                         | а / 1 день  | б / 2 дня | в / 2 дня | г / 14 дней |
| 40                      | 0,24  | 0,54      | 0,90      | 10,09       |
| 30                      | 0,18  | 0,41      | 0,68      | 7,57        |
| 25                      | 0,15  | 0,34      | 0,56      | 6,31        |
| 12,5                    | 0,08  | 0,17      | 0,28      | 3,15        |

**Общие издержки за рейс при доставке товаров  
для каждой из альтернативных схем доставки**

| Объем продаж,<br>млн. руб. | Общие издержки за рейс при альтернативных схемах доставки<br>товаров, тыс. руб. |             |      |       |
|----------------------------|---|-------------|------|-------|
|                            | а   | б           | в    | г     |
| 40                         | 6,08  | <u>5,87</u> | 6,10 | 11,09 |
| 30                         | 5,57  | <u>5,30</u> | 6,45 | 12,06 |
| 25                         | 5,13  | <u>4,84</u> | 6,38 | 12,03 |
| 12,5                       | <u>3,17</u>   | 3,48        | 5,55 | 9,88  |

Ответ: Таким образом, при объеме продаж, составляющем 40, 30, 25 млн. руб., исходя из принципа минимизации общих издержек, целесообразно перевозить грузы автомобильным транспортом в малых контейнерах, а при доставке товаров на сумму 12,5 млн. руб. – воздушным транспортом.

### **5.2. Примерные темы докладов**

1. Причины возникновения межфункциональных конфликтов.
2. Области взаимодействия функциональных подразделений компании, вызывающие конфликты.
3. Состав типичных участников межфункциональных конфликтных ситуаций при управлении товарными потоками в промышленных и торговых компаниях.
4. Типичные конфликтные ситуации по параметрам логистики на предприятиях торговли.
5. Основные элементы координационного процесса и уровни управления, к которым относится большинство конфликтных ситуаций по регулированию товарных потоков.
6. Взаимосвязь всеобщего управления качеством с другими управленческими дисциплинами.
7. Сущность понятия «управление межфункциональными конфликтами».
8. Основные механизмы координации при управлении межфункциональными конфликтами и способы завершения конфликтов.
9. Сравнительные варианты стратегий компромисса и сотрудничества при управлении конфликтами.
10. Роль логистической координации в управлении межфункциональными конфликтами.
11. Наиболее эффективные инструменты межфункциональной логистической координации.
12. Основные области взаимодействия логистики и маркетинга и возможные конфликтные ситуации.
13. Сущность координации маркетинга и логистики при реализации стратегии выхода торговой компании на новые рынки.
14. Состав системы межфункциональной логистической координации и характеристику ее основных подсистем и модулей.
15. Алгоритма разрешения межфункциональных конфликтов, связанных с логистической деятельностью.
16. Основные формы организационного обеспечения (субъекта) межфункциональной координации.
17. Ситуационные факторы, влияющие на выбор формы организационного обеспечения координации в промышленных и торговых компаниях.

### **5.3. Примерные темы презентаций**

Примерные темы презентаций полностью соответствуют примерным темам



докладов

#### **5.4. Вопросы к зачету**

1. Причины возникновения межфункциональных конфликтов.
2. Области взаимодействия функциональных подразделений компании, вызывающие конфликты.
3. Состав типичных участников межфункциональных конфликтных ситуаций при управлении товарными потоками в промышленных и торговых компаниях.
4. Типичные конфликтные ситуации по параметрам логистики на предприятиях торговли.
5. Основные элементы координационного процесса и уровни управления, к которым относится большинство конфликтных ситуаций по регулированию товарных потоков.
6. Взаимосвязь всеобщего управления качеством с другими управленческими дисциплинами.
7. Сущность понятия «управление межфункциональными конфликтами».
8. Основные механизмы координации при управлении межфункциональными конфликтами и способы завершения конфликтов.
9. Сравнительные варианты стратегий компромисса и сотрудничества при управлении конфликтами.
10. Роль логистической координации в управлении межфункциональными конфликтами.
11. Наиболее эффективные инструменты межфункциональной логистической координации.
12. Основные области взаимодействия логистики и маркетинга и возможные конфликтные ситуации.
13. Сущность координации маркетинга и логистики при реализации стратегии выхода торговой компании на новые рынки.
14. Состав системы межфункциональной логистической координации и характеристику ее основных подсистем и модулей.
15. Алгоритма разрешения межфункциональных конфликтов, связанных с логистической деятельностью.
16. Основные формы организационного обеспечения (субъекта) межфункциональной координации.
17. Ситуационные факторы, влияющие на выбор формы организационного обеспечения координации в промышленных и торговых компаниях.