

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Логистика»**

**1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины**

Код контролируемой компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК-6: Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	Экзамен	Комплект контролирующих материалов для экзамена

**2. Описание показателей и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Логистика».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Логистика» используется 100-балльная шкала.

Критерий	Оценка по 100-балльной шкале	Оценка по традиционной шкале
Студент освоил изучаемый материал (основной и дополнительный), системно и грамотно излагает его, осуществляет полное и правильное выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций, способен ответить на дополнительные вопросы.	75-100	<i>Отлично</i>
Студент освоил изучаемый материал, осуществляет выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций с непринципиальными ошибками.	50-74	<i>Хорошо</i>
Студент демонстрирует освоение только основного материала, при выполнении заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций допускает отдельные ошибки, не способен систематизировать материал и делать выводы.	25-49	<i>Удовлетворительно</i>
Студент не освоил основное содержание изучаемого материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	<25	<i>Неудовлетворительно</i>

**3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами**

**1. Задание на экзамен**

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

**ТЕСТ № 1**  
промежуточной аттестации по дисциплине  
**Логистика**  
наименование дисциплины  
для направления 38.03.02 Менеджмент  
**ПК-6 (ПК-6.3)**

1. Демонстрируя знание основ производственной логистики, рассчитать эффективность управления активами. За отчётный год предприятие зафиксировало следующие основные результаты своей работы. Выручка составила 100 млн. рублей. Издержки цепи поставок составили 80 млн. рублей. Внеоборотные активы составляли 100 млн. рублей. Средний за год объём запасов составлял 30 млн. рублей, период оборота запасов составлял 10 дней. Средний за год объём дебиторской задолженности составлял 10 млн. рублей, период оборота дебиторской задолженности составлял 30 дней. Средний за год объём кредиторской задолженности составлял 20 млн. рублей, период оборота кредиторской задолженности составлял 35 дней (**ПК-6.3**).

2. Демонстрируя знание основ производственной логистики решите задачу: В таблице приведена информация об объемах поставки товаров от двух поставщиков, а также ценах на поставляемую ими продукцию. На основании данных проведите оценку поставщиков по критерию «цена». Какому из поставщиков по критерию «цена» следует отдать предпочтение? (**ПК-6.3**).

	Объем поставки, ед./мес.	Цена за единицу, руб.
<b>Поставщик 1</b>		
Январь, товар А	8000	12,5
Январь, товар В	4000	8
Февраль, товар А	7500	14
Февраль, товар В	4300	7,2
<b>Поставщик 2</b>		
Январь, товар А	7500	11
Январь, товар В	5000	7,5
Февраль, товар А	8500	13,2
Февраль, товар В	4000	8,25

Разработчик доцент  
Заведующий кафедрой ЭиПМ

Г.Е.Родина  
В.А.Любицкая

**2. Задание текущего контроля на знание основ производственной логистики-SCOR-модель**

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

## **Расчёт показателей надёжности предприятия как поставщика по SCOR-модели**

Исходными данными для расчёта являются данные об исполнении заказов клиентов за истекший плановый период (таблица 1). Каждой строке заказа во всех заказах соответствует одно изделие в том или ином количестве. 31-38 – заказы клиентов.

Таблица 1

	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>38</b>
Изделий заказано	3	5	1	1	1	4	2	10
Изделий поставлено	3	5	1	1	1	4	2	11
Поставленное количество соответствует заказанному количеству по поставленным изделиям	2	5	1	1	1	4	2	10
Поставка в срок	нет	да	да	да	да	да	нет	да
Поставка с надлежащей документацией	нет	да						
Поставка с надлежащим качеством изделий	да	да	да	нет	да	да	да	да

### *3.Задание текущего контроля на знание основ производственной логистики-склад*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

Фирма, занимаясь реализацией продукции на рынках сбыта  $K_1 - K_5$ , имеет постоянных поставщиков  $P_1 - P_7$  в различных регионах (табл. 1 – 3). Увеличение объема продаж заставляет фирму поднять вопрос о строительстве нового распределительного склада. Необходимо определить координаты оптимального расположения распределительного центра.

Таблица 1

**Поставщики**

Поставщики	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	$P_7$
$T_n$	0,87	0,78	0,93	2,3	1,24	1,06	0,95
$Q_n$	120	390	360	400	300	320	440

Таблица 2

**Клиенты**

Клиенты	$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	$K_5$
$T_k$	0,63	0,7	0,74	0,75	0,61
$Q_k$	760	470	340	400	360

Таблица 3

**Координаты поставщиков и клиентов**

Поставщики, клиенты	$K_1$	$K_2$	$K_3$	$K_4$	$K_5$	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	$P_7$
$X$	10	50	25	65	30	35	55	5	25	10	70	30
$Y$	40	30	10	60	55	40	10	5	50	30	50	25

*4. Задание текущего контроля на знание основ производственной логистики – кейс*

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

## **Кейс. Интеграция WMS с системой маркировки обуви на распределительном центре Metro Group Logistics**

Компания «АНТ Техноджис» завершила проекта интеграции WMS Logistics Vision Suite с системой цифровой маркировки и прослеживания товаров «Честный ЗНАК» на платформе распределительного центра Metro Group Logistics, работающей по системе кросс-докинга. Внедренное решение позволяет вести контроль поступающей и отгружаемой маркированной продукции и передавать сведения в систему «Честный знак».

С первого июля 2020 года вступило в действие постановление о запрете оборота немаркированных обувных товаров. Таким образом, все перемещения обувной продукции должны регистрироваться в системе «Честный знак». В соответствии с новыми требованиями игроки рынка обязаны модернизировать внутреннюю инфраструктуру для возможности выполнения требований по передаче сведений в систему маркировки.

Компания «АНТ Техноджис» была привлечена для внесения в работающую на складской платформе Metro Group Logistics WMS-систему необходимых доработок. В результате был написан и внедрен программный модуль, позволяющий WMS через интеграционный шлюз взаимодействовать с системой цифровой маркировки и прослеживаемости товаров.

Большинство товаров, представленных в METRO, поступают в ТЦ через распределительный центр в Ногинске, это огромное количество паллет. Чтобы товар долго не задерживался при приеме специалистами «АНТ Техноджис» была настроена возможность частичной проверки корректности кодов маркировки. На входе оператор сканирует агрегированные коды маркировки транспортных упаковок или коробов, выполняется частичный контроль кодов маркировки при вскрытии заводского короба. Отбор и отгрузка может производиться целыми коробами без сканирования кодов маркировки и поштучно, со сканированием каждого кода.

Задание:

1. Какая проблема решалась в процессе проекта интеграции систем?
2. Что такое система кросс-докинга на складах?
3. Какие информационные системы и технологии применяются на складе?
4. Какие направления совершенствования информационных систем и технологий вы бы предложили данному складу?

*5.Задание текущего контроля на построение эффективных каналов сбыта промышленной продукции*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

## **Выбор схемы транспортировки**

Фирма N, занимающаяся организацией и осуществлением экспедирования и перевозок экспортных, импортных и транзитных грузов, заключила контракт на доставку 21 000 т нефтепродуктов от Ачинского нефтеперегонного завода (Красноярский край) на новую нефтебазу, построенную на территории Монголии в г. Тэс-Сомон.

Сеть железнодорожных и автомобильных дорог в регионе, схема расположения транспортных предприятий, перевалочных нефтебаз и нефтебаз получателя представлена на рис. 1. Числами на схеме указаны расстояния между объектами, выраженные в километрах.

Транспортировка осуществляется в два этапа.

Первый этап: железнодорожным транспортом от Ачинска до нефтебаз Минусинска или Абазы. Стоимость доставки нефтепродуктов по железной дороге от Ачинского нефтеперегонного завода до этих нефтебаз является одинаковой, на расчеты влияния не оказывает и не учитывается.

Второй этап: автомобильным транспортом до Тэс-Сомона.

Для обеспечения этих поставок фирма N заключает контракты с автотранспортными предприятиями на перевозку и с нефтебазами на перевалку и хранение нефтепродуктов.

В регионе имеются два транспортных предприятия, отвечающих требованиям, предъявляемым к международным автомобильным перевозчикам: первое – в г. Аскиз, второе – в г. Минусинске.

В регионе имеются также две нефтебазы: в г. Абаза и в г. Минусинске, которые являются ближайшими к конечному месту доставки и способны переваливать и хранить необходимый объем нефтепродуктов.

Принять во внимание, что в регионе установлен регулярно действующий маршрут (базовый вариант): нефтепродукты по железной дороге доставляются в нефтебазу Абазы. Далее, на участке Абаза – Улан-Гом перевозка осуществляется силами Аскизского АТП. На участке Улан-Гом - Тэс-Сомон работает внутренний транспорт Монголии. Стоимость продвижения 21000 т нефтепродуктов до ТЭС-Сомона по базовому варианту составляет 1321460 долл. США.

Выбрать оптимальную схему транспортировки нефтепродуктов, используя в качестве критерия минимум полных затрат.

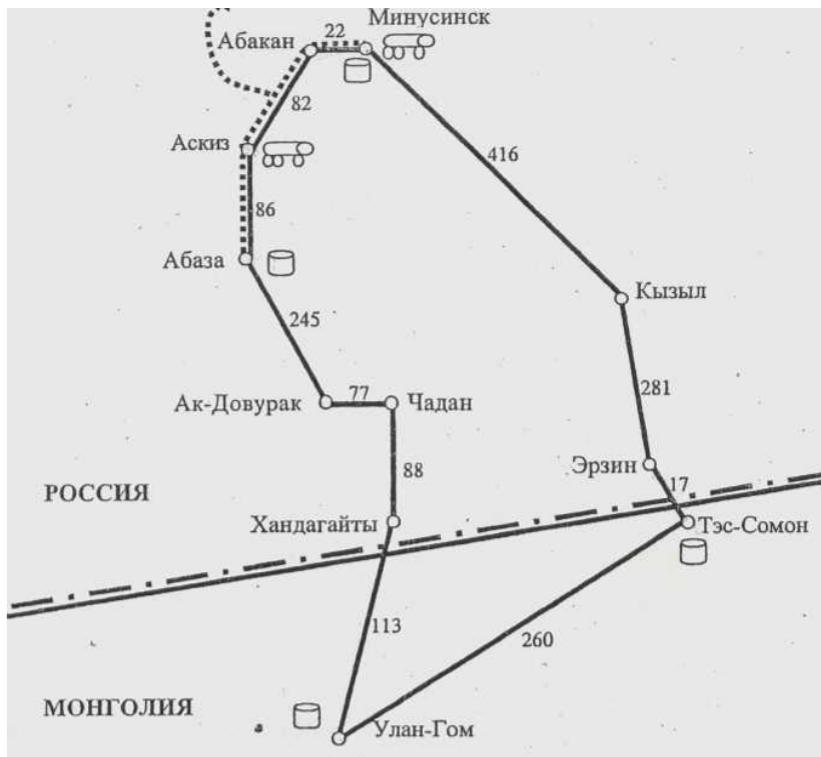


Рисунок 1 – Схема транспортных путей

Возможные варианты схем транспортировки приведены в табл. 1. Таблица 1 – Варианты схем транспортировки нефтепродуктов

Показатель	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Перевалка	Через нефтебазу Абазы	Через нефтебазу Минусинска	Через нефтебазу Минусинска
Перевозчик	Аскизское АТП	Аскизское АТП	Минусинское АТП
Маршрут	Абаза – Улан-Гом – Тэс-Сомон	Минусинск – Кызыл – Тэс-Сомон	Минусинск – Кызыл – Тэс-Сомон

#### 6. Задание текущего контроля на способность анализировать рынок

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ПК-6 Способен анализировать рынок и выстраивать эффективные каналы сбыта промышленной продукции	ПК-6.3 Демонстрирует знание основ производственной логистики

Оценка возможных поставщиков А, Б, В и Г выполнена с использованием следующих критериев:

- цена;
- качество товара;
- надежность поставки;
- условия платежа;
- финансовое состояние поставщика.

В таблице указан вес каждого критерия, а также оценки поставщиков в разрезе перечисленных критериев по десятибалльной шкале.

Какому из поставщиков следует отдать предпочтение при заключении договорных отношений?

Критерий	Вес критерия	Оценка поставщиков по данному критерию			
		Поставщик А	Поставщик Б	Поставщик В	Поставщик Г
Цена	0,2	6	9	5	5
Качество товара	0,25	6	5	8	7
Надежность поставки	0,1	8	5	5	9
Условия платежа	0,15	5	6	9	6
Финансовое состояние поставщика	0,3	7	7	5	5

**4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.**