

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Воронежский государственный технический университет»
Строительно-политехнический колледж
Кафедра экономической безопасности

ЛОГИСТИКА ЗАКУПОК

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических заданий и самостоятельной работы
для обучающихся по специальности
38.02.03 Операционная деятельность в логистике



Воронеж 2025

УДК 330.131.7:658.512(075.8)
ББК 65.9(2)26:65.29я7

Составитель канд. экон. наук А.В. Красникова

Логистика закупок: методические указания к выполнению практических заданий и самостоятельной работы для обучающихся по направлению 38.02.03 Операционная деятельность в логистике / ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»; сост. А.В. Красникова. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2025. 41 с.

Методические указания содержат порядок и рекомендации по выполнению практических занятий, перечень заданий, хозяйственных ситуаций, контрольные вопросы, задания для выполнения самостоятельной работы по курсу «Экономика организации».

Предназначены для обучающихся по направлению 38.02.03 Операционная деятельность в логистике.

Методические указания подготовлены в электронном виде и содержатся в файле М.У. Экономика организации.pdf.

Табл. 65. Библиогр.: 7 назв.

УДК 330.131.7:658.512(075.8)
ББК 65.9(2)26:65.29я7

Рецензент – И.А. Гунина, д-р экон. наук, проф. Кафедры экономической безопасности ВГТУ

*Издается по решению редакционно-издательского совета
Воронежского государственного технического университета*

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина "Логистика закупок" занимает важное место в системе подготовки по обучающимся по направлению 38.02.03 Операционная деятельность в логистике. В современных условиях глобализации и стремительного развития технологий эффективное управление закупками становится ключевым фактором для достижения конкурентных преимуществ. Знание принципов логистики закупок позволяет обучающимся не только развить теоретические навыки, но и освоить практические инструменты, необходимые в профессиональной деятельности операционного логиста.

Данные методические указания направлены на организацию практических и самостоятельных работ, которые помогут обучающимся глубже понять основные понятия и аспекты логистики закупок. Задачи, предложенные в указаниях, разработаны с учетом актуальных тенденций в данной области и направлены на развитие аналитического мышления, способности принимать обоснованные решения и применять полученные знания в реальных ситуациях.

Изучение материалов и выполнение заданий помогут будущим специалистам разобраться со спецификой их будущей профессии, помогут сформировать ценные практические навыки, способствующие успешной карьере в области логистики.

Компетенции, которые будут освоены в процессе изучения дисциплины:

1. Общие компетенции:

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

2. Профессиональные компетенции:

ПК 1.1. Осуществлять сопровождение, в том числе документационное, процедуры закупок

ПК 1.4. Применять модели управления и методы анализа и регулирования запасами

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1.

Определение и планирование потребности в материальных ресурсах

Вопросы для обсуждения темы

1. Какие методы и подходы могут быть использованы для определения потребности в материальных ресурсах на предприятии?
2. Как учитывать сезонные колебания и рыночные тенденции при планировании потребностей в материальных ресурсах?
3. Какова роль системы управления запасами в процессе определения и планирования потребностей?
4. Какие инструменты анализа данных могут помочь в более точном прогнозировании потребностей в материальных ресурсах?
5. Каковы основные риски, связанные с неправильным определением и планированием потребностей в материальных ресурсах, и как их можно минимизировать?
6. Содержание правил 7R. Почему важно учитывать все 7R в процессе логистики?

Задание для практического занятия

Задание 1. Определение брутто-потребности в материалах

Определить годовую брутто-потребность завода в толстолистовом прокате на изготовление двух землеройных машин, если страховой запас составляет двадцатидневную потребность, а дополнительный расход стали на ремонт оборудования составляет 1120 тонн. Нормы расхода толстолиствого проката представлены в табл.2.

Таблица 2

Изделие	Годовая программа изделий, шт. выпуска	Норма расхода проката на одну машину, кг
А	35	976
В	120	1030

Задание 2. Определение нетто-потребности в материалах

Используя данные, полученные в результате расчёта задачи 1, определить годовую нетто-потребность предприятия в толстолистовом прокате, если запасы данного материала на заводских складах составляют 12300 кг.

Задание 3. Определение потребности в материалах методом динамических коэффициентов

В планируемом году планируется увеличить выпуск товарной продукции на 4500 изделий, что составляет 25% от выпуска текущего года. Норма расхода тонколистного проката на одно изделие ещё не установлена. Определить потребность в прокате, если в текущем году его расходуется 1620 кг на изделие, а в планируемом году выпускаемые изделия будут легче на 10%.

Задание 4. Определение потребности в материалах на прирост НЗП в натуральном выражении

Рассчитать потребность предприятия для материального обеспечения НЗП при следующих условиях: 1) производственная программа выпуска электромоторов мощностью 0,75 кВт в планируемом году составляет 32400 шт., в том числе на IV квартал запланировано 8100 шт.; 2) длительность производственного цикла по изделию составляет 8 дней; 3) остаток незавершённого производства на 01.10 предпланового года 750 электромоторов; 4) запуск изделий в производство в IV квартале предпланового года 7900 шт.; 5) норма расхода проката данной марки на единицу изделия 6,5 кг.

Задание 5. *Определение потребности в материалах на прирост НЗП в денежном выражении*

Программа выпуска товарной продукции 22 млн.руб., сумма НЗП на начало планового года — 860 т.р., а на конец — 1240 т.р. Определить потребность предприятия в материалах на НЗП, если годовая потребность в материалах на НЗП составляла: прокат алюминиевый -130 т, прокат стальной 270 т.

Задания для самостоятельного выполнения

Задание 1.1. На предприятии осуществляется выпуск изделия А. Исходя из исходных данных, определите, что выгодно для предприятия: изготавливать самим детали для изготовления продукции или закупать их на стороне. Выбор между «своим» и «наемным» производством. Данные для расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2 Исходные данные для расчета задания 1.2

Показатель	Единицы измерения	Варианты				
		1	2	3	4	5
Количество изделий (И)	шт.	5000	3000	10000	2000	6000
Количество комплектующих, необходимых для производства (К)	шт.	15	100	50	50	22
Стоимость производства одного изделия (Сс)	руб.	25	500	150	300	200
Сумма собственных средств (П)	млн. руб.	0,5	6,5	1,2	2,6	1,0
Стоимость одного комплектующего у посредника (Сп)	руб.	100	85	300	1500	300
Расходы на доставку (Р)	руб./шт.	20	35	50	45	23
Расстояние до посредников (S)	км	5	15	30	15	10

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2.

Анализ категорий товаров по сумме продаж и сумме маржинального дохода

Вопросы для обсуждения темы

1. Как вы считаете, какие ключевые показатели наиболее важны для анализа категорий товаров по сумме продаж и маржинальному доходу?

2. как можно использовать эти показатели для оценки эффективности товарного ассортимента и принятия решений о закупках.

3. Какие методы анализа категорий товаров по маржинальному доходу и сумме продаж вы применяете или планируете использовать?

4. Как применение различных аналитических инструментов и их влиянием на оптимизацию закупок.

5. В какой степени маржинальный доход влияет на принятие стратегических решений в логистике закупок?

6. Как различия в маржинальности товаров могут повлиять на выбор поставщиков, стратегии закупок и управление запасами.

7. Как можно использовать данные о сумме продаж и маржинальном доходе для определения приоритетных категорий товаров для закупок?

8. Может ли знание маржинальной доходности влиять на формирование более эффективной стратегии закупок.

9. Какие риски могут возникать при принятии решений на основе анализа категорий товаров по сумме продаж и маржинальному доходу?

Задание для практического занятия

Задание 1. На основе данных табл. 3 графически отобразить зависимость прибыли от объема реализации. Если цена продаж составляет 1,1 тысяча рублей. Как повлияет изменение цены на показатели маржинальности, если цена снизить цену продаж на 5%, при достижении производства 200 единиц.

Таблица 3. Исходные данные, тыс. р.

Кол-во продаж	Постоянные расходы	Переменные расходы	Постоянные расходы на единицу продукции	Суммарные затраты	Выручка	Маржинальные затраты	Прибыль,	Прибыль на единицу продукции	Средние суммарные затраты
0	30	0		30					
50	30	35		65					
100	30	70		100					
150	30	105		135					
200	30	140		170					
250	30	175		205					
300	30	210		240					
350	30	245		275					

Задание 2. Предприятие планирует продавать железобетонные блоки по цене 800 р. за единицу, приобретая их по 600 р. за одно изделие. Постоянные затраты составляют 50 000 р. за отчетный период, включая арендную плату, затраты на содержание административно-управленческого персонала и др. Требуется определить, сколько блоков надо продать, чтобы обеспечить безубыточность предприятия (без учета налогов). Определить точку безубыточности методом маржинального дохода

Задание 3. Годовая потребность в бензине составляет 7200 т, число рабо-

чих дней в месяц – 30, бензин завозится двумя бензовозами вместимостью 10 т. Расстояние до поставщика – 600 км. Средняя эксплуатационная скорость движения бензовоза – 50 км/ч. Вычислите объем первой поставки. Определите интервал и график поставки бензина на бензоколонку при ее бесперебойной работе.

Задание 4. Если постоянные расходы предприятия составляют 490000 р., переменные расходы на одно изделие равны 43 р. и известно, что предприятие может купить эти изделия у поставщика по цене 50 р. Определить, покупать или производить предприятию самостоятельно?

Задания для самостоятельного выполнения

Задание 2.1. Определить точку безубыточности методом уравнения и маржинального дохода, а также графическим способом.

Построить график зависимости прибыли от объема продаж

Определить количество изделий, которое нужно продать, чтобы получить заданный размер прибыли.

Построить график зависимости прибыли от объема реализации с учетом исходных и измененных параметров.

Определить запас финансовой прочности при заданном объеме реализации.

Задание 1.2. Решение задачи МОБ

Предприятие имеет возможность производить собственными силами комплектующие для производства продукции или покупать их у поставщика за 200 рублей/единица. Постоянные затраты составляют 450000 рублей, переменные затраты на единицу продукции составляют 150 рублей. Определите покупать или производить данные комплектующие.

Потребность производства в комплектующих на текущий момент составляет 20000 единиц.

Задание 1.3 Решение задачи покупать или производить (МОБ). Данные для расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 4. Данные для расчета задания 1.1

Показатель	Единицы измерения	Варианты				
		1	2	3	4	5
Постоянные затраты	тыс.р.	590000	1300000	76000	900000	120000
Переменные затраты на единицу продукции	руб.	335	5780	270	454	543
Цена покупки единицы	руб	560	6000	600	500	550
Потребность производства	шт.	2500	10000	500	30000	20000

Тесты для самоконтроля

1. В каком случае лучше производить товар самому?

- А) Когда у вас есть достаточные ресурсы и экспертиза
- В) Когда товар можно купить дешевле
- С) Когда товар не пользуется спросом

2. Какой из факторов не влияет на решение задачи МОБ?

- A) Наличие конкурентов
- B) Личное предпочтение
- C) Сезонность спроса

3. Когда компания может предпочесть покупку вместо производства?

- A) Если производство требует высоких начальных затрат
- B) Если продукт уникален
- C) Если спрос на товар постоянный

4. Какой из перечисленных факторов обычно не учитывается при решении о производстве?

- A) Качество сырья
- B) Сложность технологий
- C) Наличие транспорта

5. Какие расходы могут уменьшить целесообразность собственного производства?

- A) Заработная плата сотрудников
- B) Учет производственных запасов
- C) Реклама и маркетинг

6. Какое преимущество есть у производства, когда речь идет о контроле качества?

- A) Возможность сделки с крупным поставщиком
- B) Полная независимость от внешних условий
- C) Стандартные условия внешнего рынка

7. Что может быть критерием при выборе поставщика для покупки товара?

- A) Стоимость доставки
- B) Личное знакомство с продавцом
- C) Наличие интернет-магазина

8. Какое решение считается более рискованным?

- A) Производить товар
- B) Купить товар оптом
- C) Получить товар в аренду

9. Какой из вариантов может снизить стоимость времени на производство?

- A) Аутсорсинг производства
- B) Увеличение рабочего дня
- C) Сокращение персонала

10. Какое временное ограничение можно назвать аргументом в пользу покупки?

- A) Долгосрочные контракты
- B) Необходимость немедленного выполнения заказа
- C) Сложные производственные процессы

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3.

Оценка и мотивация менеджера по закупкам

Вопросы для обсуждения темы

1. Система мотивации службы логистики на предприятии
2. Состав и структура бизнес-процессов в закупочной логистике
3. Состав и структура должностных инструкции и положения об отделе закупок
4. Положения о материальной мотивации

Задание для практического занятия

Задание 1. Составление регламента

Составьте список основных этапов процесса закупки (например, планирование, конкурс, выбор поставщика, заключение договора и т.д.). Для каждого этапа укажите:

Цели и задачи.

Участников процесса.

Необходимые документы.

Схема регламента: На основе собранной информации создайте визуальную схему, которая будет отображать последовательность этапов и взаимосвязи между ними. Используйте блок-схему, диаграмму или любой удобный для вас формат.

Описание ролей: Для каждого участника процесса закупок (например, менеджер по закупкам, юрист, финансовый отдел) составьте краткое описание их ролей и обязанностей на каждом этапе.

Контроль и оценка: Предложите методы контроля за исполнением регламента. Разработайте систему показателей (KPI), которые помогут оценить эффективность закупочной деятельности вашей организации.

Порядок работы:

1. Сформулировать цели логистической стратегии;
2. Определить основные показатели эффективности логистики и распределите цели в соответствии с этими показателями;
3. Определить методы и алгоритмы расчета показателей (KPI);
4. Разработать программы по достижению целей и задач логистики;
5. Обеспечить информационную поддержку расчета сбалансированных показателей логистики;
6. Пересмотреть состав и стандарты KPI в зависимости от влияния внешней среды и действий конкурентов

Тесты для самоконтроля

1. Что означает первая "R" в 7R логистики?
 - А) Правильная цена
 - В) Правильный продукт
 - С) Правильная упаковка
2. Какие аспекты включает в себя "Right place"?
 - А) Оптимизация маршрутов

- В) Доставка в нужное место
- С) Упаковка товара
- 3. Какова цель "Right time"?
- А) Обеспечить безопасность товара
- В) Убедиться, что товар пришёл вовремя
- С) Снизить стоимость хранения
- 4. Что означает "Right quantity"?
- А) Оптимальное количество товара
- В) Максимальное количество товара
- С) Минимальное количество товара
- 5. Какое значение имеет "Right condition"?
- А) Доставка товара с задержкой
- В) Товар в надлежащем состоянии
- С) Товар в избытке
- 6. Как "Right customer" влияет на логистику?
- А) Обеспечение правильного клиента
- В) Увеличение количества клиентов
- С) Оптимизация цен
- 7. Что включает в себя "Right cost"?
- А) Снижение всех затрат
- В) Баланс между стоимостью товара и его доставкой
- С) Максимизация прибыли
- 8. Почему важно учитывать все 7R в процессе логистики?
- А) Для повышения цен
- В) Для оптимизации поставок и снижения затрат
- С) Для увеличения запасов
- 9. Какой из 7R влияет на уровень запасов?
- А) Правильное место
- В) Правильное количество
- С) Правильная упаковка
- 10. Как 7R может помочь в снижении экологического следа компании?
- А) Увеличение объема продукции
- В) Оптимизация ресурсов и поставок
- С) Минимизация доставки

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4.

Построение схемы организации логистики на предприятии и определение взаимосвязи логистических процессов

Вопросы для обсуждения темы

- 1. Какие ключевые логистические процессы необходимо учитывать при построении схемы организации логистики на предприятии?*
- 2. Каковы основные элементы цепочки поставок и каким образом они*

взаимосвязаны друг с другом?

3. Как изменения в одном из логистических процессов (например, управлении запасами) могут повлиять на другие процессы (например, транспортировку или распределение)?

4. Какие методы и инструменты можно использовать для визуализации логистических процессов и выявления их взаимосвязей?

5. Определите место логистики закупок в общей логистической системе предприятия

Задание для практического занятия

Задание 1

Распределить логистические функции между участниками логистического процесса на основании данных представленных в таблице 8.

Таблица 8.

Название логистической функции	Участники логистического процесса						
	Транспортные компании	Посредники	Экспедиторские компании	оптовой торговли и распределитель-	Коммерческие организации	Производители продукции	Склады
1. Формирование хозяйственных связей по поставкам товаров или оказанию услуг, их развитие, корректировка и рациональность							
2. Определение объемов и направлений материальных потоков							
3. Прогнозные оценки потребности в перевозках							
4. Прогноз спроса и производства							
5. Определение последовательности продвижения товаров через места складирования							
6. Развитие, размещение и организация складского хозяйства							
7. Управление запасами в сфере обращения							
8. Осуществление перевозки, а также всех необходимых операций в пути следования грузов к пунктам назначения							
9. Выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку товаров (упаковка...)							
10. Управление складскими операциями (сдача, приемка грузов)							

Задание 2. Изучите формы организации управления снабжением на предприятии и в табличной форме представьте преимущества и недостатки каждой формы

Задание для самостоятельного выполнения

Проведите характеристику материального потока предприятия (по выбору преподавателя) предприятия. Описание привести по 3-5 видам ресурсов.

Описание внешнего материального потока оформляется в таблицах 9 и 10.

Таблица 9. Используемые (входящие) ресурсы

Наименование ресурса	Поставщик	Вид транспорта

Таблица 10. Выходящие ресурсы (готовая продукция, товары, полуфабрикаты)

Наименование ресурса	Потребитель	Вид транспорта

Тесты для самоконтроля

1. Что такое логистика и какую роль она играет в организации?
 - a) Установление контактов с клиентами
 - b) Управление потоками товаров и информацией
 - c) Разработка рекламной стратегии
2. Какой из элементов не относится к логистическим процессам?
 - a) Управление запасами
 - b) Взаимодействие с государственными органами
 - c) Транспортировка товаров
3. Что включает в себя процесс закупочной деятельности?
 - a) Исследование рынка и выбор поставщиков
 - b) Производство продукции
 - c) Реклама и продвижение
4. Какие факторы влияют на организацию логистики в предприятии?
 - a) Географическое расположение и рыночные условия
 - b) Количество сотрудников
 - c) Высота здания
5. Какова основная цель схемы регламента закупочной деятельности?
 - a) Увеличение продаж
 - b) Упрощение и стандартизация закупочных процессов
 - c) Обучение сотрудников
6. Какую информацию следует включить в схему логистических процессов?
 - a) Планы рекламных акций
 - b) Этапы движения товаров и ответственные лица
 - c) Политику охраны труда
7. Какова роль анализа данных в логистике?
 - a) Определение возможностей для сокращения расходов
 - b) Увеличение затрат
 - c) Разработка новых продуктов
8. Что означает термин "управление запасами" в логистике?
 - a) Установление цен на продукцию
 - b) Контроль и оптимизация уровня запасов товаров
 - c) Нанимать новых сотрудников
9. Как связаны логистика и закупочная деятельность?
 - a) Логистика не имеет отношения к закупкам
 - b) Закупочная деятельность обеспечивает материальными ресурсами логисти-

ческие процессы

с) Закупка не влияет на логистику

10. Какие инструменты используются для построения схемы организации логистики?

а) Блок-схемы, диаграммы, таблицы

б) Только текстовые документы

с) Рекламные буклеты

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5.

Разработка стратегических карт центров ответственности.

Вопросы для обсуждения темы

1. Какие основные этапы необходимо включить в регламент закупочной деятельности и как они связаны друг с другом?

2. Каковы роли и ответственности участников процесса закупок на каждом этапе регламента?

3. Какие документы и формы необходимы для оформления закупочной деятельности, и как они должны быть согласованы?

4. Какова процедура выбора поставщиков и что необходимо учитывать при оценке их предложений?

5. Как установить контроль за выполнением регламента закупочной деятельности и какие КРІ можно использовать для оценки его эффективности?

6. Как технологии оказывают влияние на закупочную деятельность.

7. Оцените возможность использования информационных технологий в системе закупок для государственных нужд?

Задание для практического занятия

Задание 1. Составление регламента

Составьте список основных этапов процесса закупки (например, планирование, конкурс, выбор поставщика, заключение договора и т.д.).

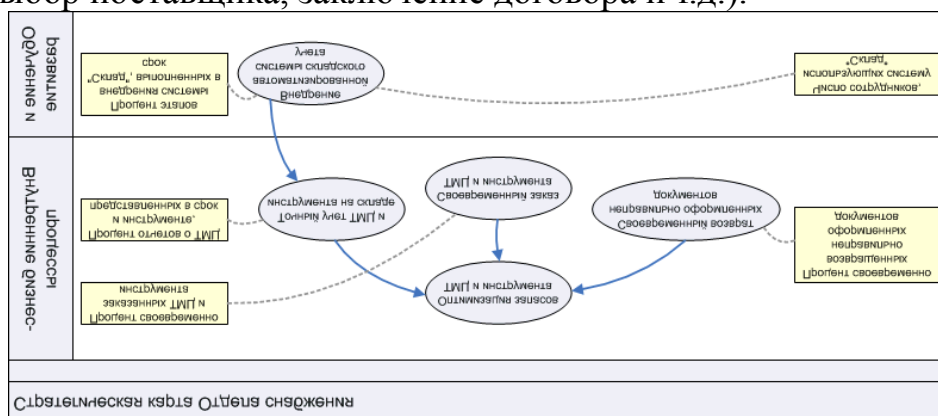


Рисунок 1 – Пример стратегической карты отдела закупок.

Для каждого этапа укажите:

Цели и задачи.

Участников процесса.

Необходимые документы.

Схема регламента: На основе собранной информации создайте визуальную схему, которая будет отображать последовательность этапов и взаимосвязи между ними. Используйте блок-схему, диаграмму или любой удобный для вас формат.

Описание ролей: Для каждого участника процесса закупок (например, менеджер по закупкам, юрист, финансовый отдел) составьте краткое описание их ролей и обязанностей на каждом этапе.

Контроль и оценка: Предложите методы контроля за исполнением регламента. Разработайте систему показателей (KPI), которые помогут оценить эффективность закупочной деятельности вашей организации.

Порядок выполнения работы.

Компания: ООО "ТехноПлюс"

Объем годовых закупок: 15 миллионов долларов США.

Количество поставщиков: 30.

Средний срок поставки: 12 дней.

Уровень запасов на складе: 2 миллиона долларов США.

Процент критических запасов: 25% (товары, необходимые для ведения бизнеса).

Уровень удовлетворенности внутренних клиентов: 70% (опросы сотрудников о качестве обслуживания).

Структура затрат по категориям:

Офисная техника: 4 млн. USD (27%)

Запасные части: 3 млн. USD (20%)

Программное обеспечение: 2 млн. USD (13%)

Канцтовары: 1,5 млн. USD (10%)

Сервисы и услуги: 4,5 млн. USD (30%)

Этап 1: Определение стратегических целей и KPI

На основе анализа текущего состояния, определите следующие стратегические цели и привяжите к ним соответствующие KPI.

1. Цель: Снижение затрат на закупки в течение 12 месяцев.

Уровень затрат на закупки (измеряется в долларах).

Процент экономии от переговоров с поставщиками.

2. Цель: Увеличение уровня автоматизации процессов закупок в течение 18 месяцев.

Процент автоматизированных процессов (например, использование систем EDI).

Время, затрачиваемое на обработку заказов (в часах).

3. Цель: Оптимизация подборки поставщиков для повышения их надеж-

ности.

Средний рейтинг поставщиков (оценка на основе времени поставки, качества товаров и отзывов).

Уровень несоответствий поставок (по количеству и качеству).

4. Цель: Сокращение среднего срока поставки в течение 12 месяцев.

Среднее время поставки (в днях).

Процент поставок, выполненных в срок.

5. Цель: Увеличение уровня сервиса

Оценка удовлетворенности клиентов (опрос после каждого получения товара).

Время реагирования на запросы.

Этап 2: Разработка стратегической карты

Данные для карты:

1. Финансовая перспектива: целевые затраты снизить на 10%

2. Клиентская перспектива: целевая удовлетворенность: 90%.

3. Процессная перспектива: целевой срок поставки: 10 дней.

4. Перспектива обучения и роста:

5. Процент автоматизации: 20%; целевой процент автоматизации: 50%.

Тесты для самоконтроля

1. Что такое логистика?

- a) Управление движением товаров и информации
- b) Финансовое планирование
- c) Подбор кадров

2. Каковы основные элементы логистической цепи?

- a) Продукция, маркетинг, кадры
- b) Закупки, хранение, транспортировка, распределение
- c) Производство, дизайн, реклама

3. Какую роль играет регламент закупочной деятельности в логистике?

- a) Оптимизация процессов и снижение затрат
- b) Увеличение количества поставок
- c) Регистрация клиентов

4. Какие факторы необходимо учитывать при построении схемы логистики?

- a) Конкуренция на рынке
- b) География поставок и потребительский спрос
- c) Мода на упаковку

5. Что такое "управление запасами" в логистике?

- a) Упаковка товаров для продажи
- b) Оптимизация уровня запасов для снижения издержек
- c) Разработка новых продуктов

6. Какова основная цель логистической схемы?

- a) Увеличение узнаваемости бренда
- b) Эффективное управление потоками товаров и ресурсов

- с) Сокращение рабочих мест
- 7. Как связано управление логистикой и производственными процессами?
 - а) Логистика не влияет на производство
 - б) Эффективная логистика обеспечивает необходимые ресурсы для производства
 - с) Производство всегда определяет логистику
- 8. Каковы основные этапы закупочной деятельности?
 - а) Выбор поставщика, оформление заказа, получение товара
 - б) Создание рекламной кампании, рекрутинг, анализ рынка
 - с) Доставка, возврат, поддержка клиента
- 9. Какую роль играет информация в логистических процессах?
 - а) Не имеет значения
 - б) Помогает принимать обоснованные решения и оптимизировать процессы
 - с) Важна только для маркетинга
- 10. Какие инструменты могут использоваться для визуализации логистических схем?
 - а) Только текстовые описания
 - б) Диаграммы, блок-схемы, карты процессов
 - с) Рекламные буклеты

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6.

Разработка стратегических карт центров ответственности.

Вопросы для обсуждения темы

1. *Какие ключевые факторы необходимо учесть при разработке стратегии закупок?*
2. *Как можно оптимизировать объемы закупок для достижения лучшей экономики?*
3. *Как уровни запасов, и как они соотносятся с потребностями бизнеса?*
4. *Какие стратегии можно применить для улучшения оборачиваемости запасов?*
5. *Как измерять эффективность процесса закупок в нашей компании?*
6. *Каковы основные узкие места в процессах закупок?*
7. *Как автоматизация процессов закупок может повлиять на эффективность предприятия?*
8. *Как повысить уровень удовлетворенности внутренних клиентов?*
9. *Какие меры можно принять для улучшения качества обслуживания в процессе закупок?*
10. *Какие новые инициативы по закупкам можно внедрить для достижения наших целей?*
11. *Какие задачи стоят перед анализом категорий закупаемых товаров, что в себя включает Анализ категории.*

Задание для практического занятия

В результате обработки ретроспективной информации по ценам закупаемого вида материальных ресурсов установлен сезонный характер изменения цены. Требования к объемам закупаемых материальных ресурсов постоянны. Предполагается, что средний уровень запасов на складе в течение года составляет половину от объема закупаемых материальных ресурсов.

Определить минимальные затраты на закупку материальных ресурсов при оплате к моменту поставки и при стратегии смешанных закупок и отобразить их графически. Сделать выводы.

Таблица 11. Исходные данные

Месяц	Цена	Месяц	Цена	Месяц	Цена	Месяц	Цена	Параметры	стоимость
Январь	3	Апрель	1,8	Июль	1	Октябрь	2,2	Объем закупок в месяц, Q, руб.	10000
Февраль	2,6	Май	1,4	Август	1,4	Ноябрь	2,6	Издержки поддержание запасов, $Z_{хр.ед.}$, руб.	10
Март	2,2	Июнь	1	Сентябрь	1,8	Декабрь	3	Затраты на одну доставку, $Z_{тр.}$, руб.	800

Визуально представьте связи между целями по четырем основным перспективам совершенствования закупок:

Снижение затрат на закупки.

Увеличение уровня удовлетворенности внутренних клиентов.

Сокращение срока поставки.

Увеличение автоматизации процессов.

Оптимизация работы с поставщиками.

Задание для самостоятельного выполнения

Определить минимальные затраты на закупку материальных ресурсов при оплате к моменту поставки и при стратегии смешанных закупок и отобразить их графически. Сделать выводы

Таблица 12. Динамика цен, в рублях

Месяц	Вариант				
	1	2	3	4	5
Январь	2,91	2,35	3,90	3,05	5,07
Февраль	2,99	2,42	3,89	3,15	5,05
Март	2,97	2,49	3,86	3,24	5,02
Апрель	2,96	2,57	3,85	3,34	5,00
Май	2,94	2,64	3,82	3,43	4,97
Июнь	2,92	2,71	3,80	3,83	4,93
Июль	2,92	2,71	3,80	3,53	4,93
Август	2,94	2,68	3,82	3,48	4,97
Сентябрь	2,96	2,60	3,85	3,38	5,00

Октябрь	2,97	2,53	3,86	3,29	5,02
Ноябрь	2,99	2,46	4	3,19	5,05
Декабрь	3	2,38	3,90	3,10	5,07

Таблица 13. Динамика цен, в рублях

Параметры	Вариант				
	1	2	3	4	5
Объем закупок в месяц, Q, руб.	10000	6000	4000	2000	14000
Издержки на поддержание запасов, $Z_{\text{хр.ед.}}$, руб.	10	8	6	7	5
Затраты на одну доставку, $Z_{\text{тр.}}$, руб.	800	850	700	650	900

Тесты для самоконтроля

1. Какой из приведенных ниже показателей является самым важным для оценки эффективности закупок в компании?

- А) Уровень запасов
- В) Процент вовлеченности сотрудников
- С) Среднее время обработки заказов
- Д) Процент экономии от переговоров с поставщиками

2. Что из перечисленного не является частью стратегии управления поставщиками?

- А) Оценка надежности поставщиков
- В) Переговоры о условиях закупки
- С) Создание внутреннего отчета о продажах
- Д) Установление долгосрочных отношений с ключевыми поставщиками

3. Какой из следующих подходов наиболее эффективно способствует снижению затрат на закупки?

- А) Увеличение количества поставщиков для каждой категории товара
- В) Консолидация объемов закупок для достижения больших скидок
- С) Поддержание высоких уровней запасов для предотвращения дефицита
- Д) Снижение количества поставок для уменьшения логистических затрат

4. Какой из методов может помочь в повышении уровня автоматизации процессов закупок?

- А) Введение новых категорий товаров
- В) Использование систем электронных закупок (e-procurement)
- С) Проведение ручной проверки всех поставок
- Д) Увеличение количества сотрудников в отделе закупок

5. Какой из приведенных показателей помогает отслеживать удовлетворенность внутренних клиентов, использующих закупленные товары и услуги?

- А) Среднее время поставки
- В) Процент ошибочных поставок
- С) Рейтинг удовлетворенности внутренних клиентов
- Д) Уровень запасов на складе

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7.

Расчет затрат на закупочную деятельность.

Вопросы для обсуждения темы

- 1. Какие основные компоненты составляют прямые затраты на закупочную деятельность?*
- 2. Как влияют транспортные расходы при закупке товаров?*
- 3. Что такое оптимальный размер заказа?*
- 4. Какие методы оценки стоимости товаров могут использоваться при планировании закупок?*
- 5. Как управление запасами влияет на общие затраты на закупочную деятельность?*
- 6. Что в себя включают совокупные затраты на выполнение заказа?*
- 7. Как влияют скидки и условия поставки на конечную стоимость закупаемых товаров?*
- 8. Как организовать процесс возврата товаров и учитывать связанные с ним затраты?*

Задание для практического занятия

Оптимальный размер запаса и заказа определяется по формуле Вильсона или формуле экономичного размера заказа (EOQ – Economic Optimal Quantity). Для экономичного размера заказа EOQ стоимость доставки заказов равна стоимости хранения запасов. При небольшом размере определяющей величиной является стоимость его доставки. Это означает, что заказы доставляются часто и небольшой величины. При увеличении размера заказа определяющей становится стоимость хранения запаса. Такие запасы поставляются редко и значительно увеличивают размер хранящейся на складе продукции.

Задание 1. План годового выпуска продукции производственного предприятия составляет 800 шт., при этом на каждую шт. готовой продукции требуется 2 шт. комплектующего изделия. Известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., цена одной шт. комплектующего изделия – 480 руб., а стоимость содержания комплектующего изделия на складе составляет 15% от его цены. Требуется определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие

Задание 2. Годовой спрос на баночную тушенку, которой торгуют на оптовом рынке, оценивается в 20 тысяч банок. Стоимость подачи заказа составляет 200 руб. за заказ, стоимость банки равна 80 руб., а годовая стоимость ее хранения составляет 20% ее стоимости. Ввиду высокого качества товара продавец допускает дефицит. Годовые издержки из-за нехватки товара оцениваются 500 руб./ед. год. Определить:

- а) каков оптимальный объем партии заказа;
- б) каков максимальный дефицит;
- в) каков максимальный уровень запасов на складе;
- г) каковы минимальные годовые издержки запаса

Задание 3. Необходимый объем комплектующих для выполнения производственной программы составляет в год 500 единиц. Потребность производства равномерно распределяется в течение года. Цена покупки одной единицы равна 2000 руб, доставка одной партии 10 000 руб. Время доставки заказа от поставщика составляет 12 рабочих дней (при 5-дневной рабочей неделе). По оценкам специалистов, издержки хранения одного комплектующего в год составляют 400 рубля. Необходимо определить: оптимальный размер партии, частоту поставок, точку заказа. Количество рабочих дней необходимо установить по производственному календарю

Задание 4. Известно, что годовой спрос составляет 15000 ед.; затраты, связанные с доставкой продукции, равны 25 долл/ед.; цена единицы продукции составляет 1,3 долл/ед.; затраты на содержание запасов равны 30% от цены единицы продукции. Нужно определить: оптимальный размер партии поставки; цену, которую должен установить поставщик при поставке продукции партиями по 460 ед.; оптимальный размер производимой партии на предприятии при производстве 155000 ед. в год.

Задание 5. Руководитель предлагает следующую систему скидок на листы фанеры

Таблица 15

Размер заказа	Цена единицы, р. по вариантам				
	1	2	3	4	5
9 листов и менее	18	19	17,5	18,5	19,5
От 10 до 50 листов	17,5	18,5	17,25	18,25	19,25
Более чем 50 листов	17,25	18,0	17,0	18,0	19,0

Покупатель фирмы соответственно имеет затраты на заказ по вариантам: 45 р., 46 р., 45 р., 42 р., 46,5 р. Текущие затраты на хранение составляют 20 % от цены листа, а годовая потребность в фанере – 110 листов.

Необходимо

1. Определить экономичный размер закупаемой партии;
2. Построить график суммарных годовых затрат потребителя

Задание для самостоятельного выполнения

Рассчитайте совокупные затраты на выполнение закупок при оптимальной размере партии заказа, количество поставок, средний размер запаса, интервал между закупками, совокупные издержки, постройте график. Укажите на графике

Таблица 14.

Варианты	Потребность в материальном ресурсе на год, кг	Доля затрат на хранение, %	Цена 1 кг материального ресурса, руб.	Издержки в связи с выполнением одного заказа, руб.	Объемы партий для построения графика, шт.
1	12000	10	28	100	200; 400; 800; 1200; 1600
2	5000	20	29	200	100; 300; 500; 700; 1000
3	10000	50	30	300	100; 300; 500; 700; 1000
4	8000	35	31	400	200; 400; 800; 1200; 1600

5	4000	20	320	450	20; 80; 160; 250; 300 ;
---	------	----	-----	-----	-------------------------

Тесты для самоконтроля

1. Что представляет собой формула Вилсона?
 - А) Формула для расчета накладных расходов
 - В) Формула для определения оптимального размера заказа
 - С) Формула для расчета транспортных расходов
 - Д) Формула для оценки запасов на складе
2. Какой из следующих параметров НЕ является частью формулы Вилсона?
 - А) Годовой спрос на товар
 - В) Стоимость одного заказа
 - С) Стоимость хранения единицы товара
 - Д) Процент запасов на складе
3. Какой смысл имеет оптимальный размер заказа в контексте управления запасами?
 - А) Увеличивает общие затраты на закупку
 - В) Минимизирует совокупные затраты на приобретение и хранение товарных запасов
 - С) Увеличивает время доставки товаров
 - Д) Уменьшает качество товаров на складе
4. Как изменятся совокупные затраты, если размер заказа превышает оптимальный уровень?
 - А) Затраты увеличатся из-за увеличенных расходов на хранение
 - В) Затраты останутся постоянными
 - С) Затраты уменьшатся из-за снижения транспортных расходов
 - Д) Затраты могут снизиться в долгосрочной перспективе
5. Какова формула для расчета оптимального размера заказа (q^*)?
 - А) $q^* = \sqrt{(2QA) / I}$
 - В) $q^* = (Q + A) / I$
 - С) $q^* = Q / (A + I)$
 - Д) $q^* = I / (QA)$
6. Что означает буква "Q" в формуле Вилсона?
 - А) Доставка
 - В) Дефицит
 - С) Годовой спрос
 - Д) Дата заказа
7. Что из нижеперечисленного включает в себя совокупные затраты на закупку?
 - А) Затраты на транспортировку и хранение
 - В) Только затраты на хранение
 - С) Только затраты на закупку
 - Д) Затраты на рекламу и продвижение
8. При увеличении стоимости хранения оптимальный размер заказа

- A) Увеличится
- B) Уменьшится
- C) Останется без изменений
- D) Станет равным нулю

9. Какое влияние на минимизацию затрат имеет уменьшение частоты заказов?

- A) Сокращает накладные расходы, но увеличивает затраты на хранение
- B) Увеличивает накладные расходы, но сокращает затраты на хранение
- C) Не меняет совокупные затраты
- D) Увеличивает общие затраты и на накладные, и на хранение

10. При каких условиях рекомендуется пересматривать оптимальный размер заказа?

- A) Когда цена на товар увеличивается
- B) При изменении годового спроса или стоимости хранения
- C) Если ухудшается качество поставок
- D) Когда увеличиваются запасы на складе

11. Чему будут равны затраты на хранение в точке оптимального размера заказа?

- A) Затратам на выполнение заказа
- B) Затратам на выполнение одного заказа
- C) Совокупным затратам
- D) Разнице между совокупными затратами и стоимостью партии

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8.

Выбор удаленного поставщика на основе затрат.

Вопросы для обсуждения темы

1. Какие ключевые факторы необходимо учитывать при анализе затрат, связанных с удаленными поставщиками, кроме непосредственно стоимости товаров и доставки?

2. Как можно оценить уровень сервиса удаленного поставщика и его влияние на общие затраты компании?

3. Какую роль играет местоположение удаленного поставщика в процессе формирования затрат, и как это может повлиять на выбор поставщика?

4. Каковы преимущества и недостатки работы с несколькими удаленными поставщиками по сравнению с одним?

5. Какие инструменты или методы анализа данных можно использовать для сравнения различных удаленных поставщиков на основе затрат?

Задание для практического занятия

Задание. В случае поставок из города Липецк торговая фирма ООО «Одуванчик» вынуждена создавать страховые запасы на максимальное предполагаемое время задержки поставки, которое составляет половину времени доставки. Затраты на содержание запаса в пути и страхового запаса рассчитыва-

ются на основании процентных ставок банковского кредита по ставке ЦБ на дату заключения договора.

Также необходимо принять во внимание, что грузы, поставляемые ООО «Одуванчик» местными поставщиками, пакетированы и подлежат механизированной выгрузке, а поставщик из города Липецк поставляет тарно-штучные грузы, которые требуют выгрузки вручную.

Необходимо определить, какие из позиций ассортимента фирмы «Одуванчик» целесообразно закупать в городе Липецк а какие — в Воронеже. Исходные данные приведены в таблице 16 -18.

Таблица 16. Исходные данные для задания.

Транспортный тариф, руб./ 1 м ³	Срок доставки, дни	Страховые запасы, дни.	Экспедирование, %	Разница в стоимости ручной и механизированной разгрузок, руб./м ³
3500	8	4	2%	180

Таблица 17 — Расчетная таблица доли дополнительных затрат к стоимости 1 м³ груза

Стоимость 1 м ³ , руб.	Транспортный тариф, руб.	Затраты на содержание запасов в пути	Затраты на страховые запасы	Экспедирование,	Грузопереработка, руб.	Итого дополнительных затрат, руб.	Доля дополнительных затрат в стоимости 1 м ³ , %
1	2	3	4	5	6	7	8
500							
10000							
20000							
40000							
60000							
80000							
100000							

Таблица 18. Выбор поставщика

Наименование товарной группы ассортимента	Стоимость, руб./м ³		Отклонение в ценах к цене Липецка, %	У кого покупать?
	г. Воронеж,	г. Липецк		
Консервы мясные	10000	18		
Консервы овощные	9000	16,5		
Консервы фруктово-ягодные	15000	22,5		
Кондитерские изделия	87000	168		
Варенье, повидло, мед	37000	75		
Чай	109000	180		
Крупа и бобовые	23000	25,5		

Макаронные изделия	16000	30		
Виноградные вина	59000	97,5		
Коньяк	119000	142,5		
Пиво	24000	46,5		
Безалкогольные напитки	19000	36		

Задание для самостоятельного решения

Обоснуйте закупку у удаленного поставщика на основании оценки дополнительных затрат, сделайте выводы по данным таблиц 19 и 20.

Таблица 19. Данные о дополнительных затратах

Вариант	Годовая ставка по кредиту в банке, %	Транспортный тариф, руб./1 м ³	Срок доставки, дни	Страховые запасы, дни.	Страхование в процентах от стоимости груза, %	Экспедирование, %	Разница стоимости ручного механизированного разгрузки
1	9	4800	14	7	0,1	4	
2	14	4500	6	3	0,2	3	
3	21	3500	12	6	0,13	6	
4	16	3000	5	3	0,2	2	
5		6100	10	4	0,18	6	

Таблица 20. Сравнение цены закупки

Наименование товарной группы ассортимента	Стоимость в г. Липецке, руб././м ³	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 3		Вариант 4		Вариант 5	
		Цена, Руб.		Цена, Руб.		Цена, Руб.		Цена, Руб.		Цена, Руб.	
		Л	В	Л	В	Л	В	Л	В	Л	В
Консервы мясные	11500	13	15,5	9	13,3	13	16,4	22	28	24	29
Консервы рыбные	10500	21	24,1	19	21,9	24	25	107	118	111	119
Консервы овощные	10500	12	15,6	9	11,4	12	14,5	57	68	59	74
Консервы фруктово-ягодные	16500	16	25,1	14	18,9	17	22	127	138	129	141
Кондитерские изделия	88500	113	116,1	99	108,9	104	112	24	28	26	31
Варенье, повидло, мед	38500	51	66,1	49	58,9	52	67	42	28	64	29
Виноградные вина	60500	66	81,6	74	79,4	77	82,5	27	32	29	33
Коньяк	120500	96	116,1	89	98,9	97	107	82	88,5	84	89,5
Шампанское	50500	56	67,1	44	48,9	47	58	97	108	104	114
Пиво	25500	32	34,1	30	31,9	33	35	52	58	54	65
Безалкогольные напитки	20500	25	31,1	19	28,9	26	32	38	41	40	42

Тесты для самоконтроля

1. Какой из следующих факторов следует учитывать при оценке затрат на удаленного поставщика?

А) Расстояние до склада

- В) Минимальный объем заказа
- С) Политика возврата товаров
- Д) Все вышеперечисленные

2. Какой из следующих дополнительных расходов может возникнуть при работе с удаленным поставщиком?

- А) Транспортные расходы
- В) Налоги на импорт
- С) Затраты на страхование
- Д) Все вышеперечисленные

3. При сравнении стоимости различных удаленных поставщиков, какие из следующих затрат необходимо учитывать для получения полной картины?

- А) Только стоимость покупки товара
- В) Стоимость покупки товара и транспортные расходы
- С) Стоимость покупки товара, транспортные расходы и стоимость хранения
- Д) Стоимость покупки товара и налоги

4. Какое значение имеет уровень сервиса удаленного поставщика при выборе на основе затрат?

- А) Он не имеет значения, так как главное — цена
- В) Высокий уровень сервиса может снизить затраты на обработку заказов и возврат товаров
- С) Он влияет только на срок доставки
- Д) Он не влияет на затраты, но важен для имиджа компании

5. Какой метод может помочь в выборе оптимального удаленного поставщика на основе затрат?

- А) Составление списка предпочтений
- В) Анализ дополнительных затрат
- С) Оценка качества продукции
- Д) Изучение рыночных трендов

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9.

Рейтинговая оценка поставщиков.

Вопросы для обсуждения темы

1. Какие критерии и показатели должны быть включены в систему рейтинговой оценки поставщиков?

2. Как часто следует проводить рейтинг поставщиков, и какие факторы могут повлиять на необходимость пересмотра оценки?

3. Какие методы и инструменты можно использовать для проведения рейтинговой оценки поставщиков?

4. Какую роль играют отзывы других клиентов при формировании рейтинга поставщиков, и как можно обеспечить объективность этих отзывов?

5. Как рейтинговая оценка поставщиков может влиять на стратегиче-

ские решения в управлении цепочками поставок?

Задание для практического занятия

Задание 1. Рассчитайте рейтинговые показатели поставщиков и сделайте выбор наиболее подходящего.

Таблица 21. Данные для расчета рейтинга поставщика

Критерии выбора поставщика	Вес критерия	Оценка критерия по десятибалльной шкале			Произведение веса критерия на оценку		
		Поставщик № 1	Поставщик № 2	Поставщик № 3	Поставщик № 1	Поставщик № 2	Поставщик № 3
Надежность поставки	0,30	6	4	8			
Цена	0,25	5	3	2			
Качество товара	0,15	9	8	2			
Условия платежа	0,15	8	6	4			
Возможность внеплановых поставок	0,10	9	7	3			
Финансовое состояние поставщика	0,05	3	8	6			
Итого	1,00						

Задание 2. В таблице приведена информация об итогах поставки товаров от двух поставщиков, а также ценах на поставляемую продукцию. На основании данных проведите оценку поставщиков по критерию «цена». Какому из поставщиков по критерию «цена» следует отдать предпочтение?

Таблица 22. Данные об изменении цен.

	Объем поставки, ед./мес.	Цена за единицу, руб.
Поставщик № 1		
Январь, товар А	8000	12,5
Январь, товар В	4000	8
Февраль, товар А	7500	14
Февраль, товар В	4300	7,2
Поставщик № 2		
Январь, товар А	7500	11
Январь, товар В	5000	7,5
Февраль, товар А	8500	13,2
Февраль, товар В	4000	8,25

Задание 3. В таблице приведена информация о нарушениях сроков поставок товаров (опозданиях). На основании данных проведите оценку поставщиков по критерию «надежность». Какому из поставщиков по критерию «надежность» следует отдать предпочтение?

Таблица 23. Данные по опозданиям

	Количество поставок, ед.	Всего опозданий, дней
Поставщик № 1		
Январь	10	41
Февраль	5	17

Поставщик № 2		
Январь	8	40
Февраль	9	17

Задание 4. В таблице приведена информация о количестве товаров ненадлежащего качества, обнаруженного в поставленных партиях. На основании имеющихся данных проведите оценку поставщиков по критерию «качество». Какому из поставщиков по критерию «качество» следует отдать предпочтение?

Таблица 24. Данные о поставках товаров ненадлежащего качества

	Объем поставки, ед./месс.	Количество товара ненадлежащего качества, ед./месс.
Поставщик № 1		
Январь	12 000	120
Февраль	6000	140
Поставщик № 2		
Январь	15 000	100
Февраль	7200	95

Задание для самостоятельной работы

Разработать схему, отражающую информационные и финансовые потоки в процессе логистической поддержки закупаемой продукции, для лучшего понимания взаимодействия между участниками цепочки поставок.

Задачи:

1. Определить ключевые элементы информационных и финансовых потоков в логистической системе.
2. Исследовать взаимосвязи между поставщиками, закупающими организациями и другими участниками процесса (например, транспортными и складскими компаниями).
3. Отобразить данные элементы и их взаимосвязи в виде схемы.

Алгоритм выполнения:

1. Исследование теории: Изучите основные понятия и механизмы, связанные с информационными и финансовыми потоками в логистике. Обратите внимание на следующие темы:

Определение информационных и финансовых потоков.

Роль информационных систем в управлении закупками.

Способы передачи финансовых данных между участниками цепочки поставок.

2. Определение элементов схемы:

Выберите ключевые участники процесса (поставщики, закупающие организации, логистические компании, финансовые учреждения и т.д.).

Определите, какую информацию и финансы передают каждый из участников.

3. Создание схемы:

Используя полученные данные, составьте схему с четкой визуализацией информационных и финансовых потоков.

Обозначьте стрелками направление потоков и добавьте подписи для каждого элемента.

4. Опишите в нескольких предложениях, какие элементы были включены в схему и почему они важны для понимания логистической поддержки закупаемой продукции.

Тесты для самоконтроля

1. Какой из перечисленных критериев чаще всего используется при создании рейтинга поставщиков?

- А) Географическое местоположение
- В) Уровень сервиса
- С) Дизайн упаковки
- Д) Популярность бренда

2. Какую роль играет отзыв клиентов в системе рейтинговой оценки поставщиков?

- А) Не играет никакой роли
- В) Является основным критерием оценки
- С) Может помочь в формировании объективной оценки, но не является решающим
- Д) Используется только для маркетинговых исследований

3. Какой инструмент может быть полезен при проведении рейтинговой оценки поставщиков?

- А) Гугл-документы
- В) Программное обеспечение для управления цепочками поставок
- С) Социальные сети
- Д) Калькулятор

4. Как часто рекомендуется проводить пересмотр рейтинговой оценки поставщиков?

- А) Каждый месяц
- В) Один раз в год
- С) Каждый раз при возникновении проблемы с поставкой
- Д) Как минимум раз в полгода, в зависимости от изменений в условиях работы

5. Какой метод может улучшить объективность рейтинговой оценки поставщиков?

- А) Использование только внутренних данных компании
- В) Основывание оценки исключительно на мнении руководства
- С) Сбор многократных отзывов от разных источников, включая клиентов и аналитиков
- Д) Упрощение системы оценки до одного критерия

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10.

Проведение одно- и двухпараметрического АВС-анализа.

Вопросы для обсуждения темы

1. Как вы определяете критерии для классификации товаров в категории А, В и С? Какие факторы, такие как стоимость, объем продаж или частота использования, вы считаете наиболее важными?

2. Как влияет правильное проведение ABC-анализа на управление запасами и закупками?

3. Какова роль современных технологий и информационных систем в поддержании эффективного ABC-анализа? Какие инструменты или программное обеспечение вы используете для автоматизации процесса?

4. Зависит ли периодичность проведения ABC-анализа от сезонности спроса или изменений в рыночной среде?

5. Какие вызовы и проблемы возникают при проведении ABC-анализа?

Задание для практического занятия

Задание 1. Проведите ABC-анализ товарных групп

Таблица 25. Данные для проведения ABC-анализа

Запас	год	Доли в стоимости продаж, %	Доля в стоимости нарастающим итогом, %	Упорядоченный список	Доля в номенклатуре нарастающим итогом, %	Сегментирование по группам ABC	метод касательной	метод сумм	ABC по методу сумм
Лампа «Эдисон ST64» 60 Вт	3760								
Светильник Rogos, планка на 1 спот	2885								
Прожектор Wolta 50 Вт, 4250 Лм, 5500 К, IP65	1040								
Люстра «Аврора» 8xE14x60 Вт	699								
Светильник Uniel ULW004, 12 Вт, 840 Лм, цвет белый, IP65	280								
Светильник светодиодный Uniel для растений, 14 Вт, 87 см	191								
Беспроводное управление освещением 3 канала	164								
Бра «Qi Wall»	145								
Лампа светодиодная Osram RGB E27 9 Вт 806 Лм	105								
Люстра Flora 3xE14x40 Вт, стекло/металл	80								
Итого									

Тесты для самоконтроля

1. Что такое ABC-анализ?

- А) Метод учета запасов, основанный на рыночной стоимости
- В) Метод классификации товаров по их важности для бизнеса
- С) Метод прогнозирования спроса
- Д) Метод оценки финансовых рисков

2. В рамках ABC-анализа товары подбираются по трем категориям. Какова основная характеристика категории А?
- А) Низкий объем продаж, высокая стоимость
 - В) Высокий объем продаж и высокая стоимость
 - С) Средний объем и средняя стоимость
 - Д) Очень низкий объем и стоимость
3. Какой процент от общего объема запасов обычно занимает категория А в ABC-анализе?
- А) 10%
 - В) 20%
 - С) 70%
 - Д) 50%
4. Какой из следующих процессов наиболее важен для управления товарами категории С в ABC-анализе?
- А) Тщательный контроль остатков
 - В) Переговоры с поставщиками
 - С) Автоматизация складских процессов
 - Д) Минимизация затрат на хранение
5. Как ABC-анализ помогает повысить эффективность управления запасами?
- А) Увеличивая запасы всех категорий
 - В) Снижая внимание к важным товарам
 - С) Позволяя сосредоточиться на наиболее значимых для бизнеса товарах
6. Что представляет собой ABC-анализ в закупочной логистике?
- А) Метод анализа финансовых потоков
 - В) Классификация товаров по их значимости и стоимости
 - С) Способ оценки поставщиков
 - Д) Метод управления качеством продукции

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11.

Проведение XYZ-анализа

Вопросы для обсуждения темы

1. *Каковы основные категории в XYZ-анализе и на чем основано их разделение? Опишите характеристики каждой категории.*
2. *Какой тип товаров обычно попадает в категорию X? Каковы особенности их потребления в контексте управления запасами?*
3. *Как XYZ-анализ может помочь в оптимизации запасов и планировании поставок? Приведите примеры, как это может повлиять на операционную эффективность компании.*
4. *В чем основное отличие между ABC- и XYZ-анализом? Как эти два метода могут быть использованы совместно для улучшения управления запасами?*
5. *Какие инструменты и методы могут быть применены для проведения*

XYZ-анализа в реальной практике? Какова роль программного обеспечения в этом процессе?

Задание для практического занятия

Проведите XYZ-анализ товарных групп

Таблица 26. Данные для проведения XYZ-анализа

№	Запас	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	средние запасы за год	Дисперсия	Средне-квадратическое отклонение	Коэффициент вариации	Группа
4	Беспроводное управление освещением 3 канала	50	30	25	20					
3	Люстра «Аврора» 8xE14x60 Вт	14	20	25	29					
2	Лампа светодиодная Osram RGB E27 9 Вт 806 Лм	19	32	30	40					
8	Прожектор Wolta 50 Вт, 4250 Лм, 5500 К, IP65	20	21	21	20					
5	Светильник Uniel ULWO04, 12 Вт, 840 Лм, цвет белый, IP65	10	15	12	14					
10	Бра «Qi Wall»	50	25	30	40					
1	Светильник светодиодный Uniel для растений, 14 Вт, 87 см	18	21	14	31					
7	Лампа «Эдисон ST64» 60 Вт	51	28	45	14					
9	Люстра Flora 3xE14x40 Вт, стекло/металл	0	20	15	10					
6	Светильник Poros, планка на 1 спот	35	30	25	20					

Задание для самостоятельной работы

Постройте матрицу ABC – XYZ – анализа, пользуясь данными таблицы. Какая позиция и почему требует наиболее тщательного контроля при управлении запасами?

№ позиции	Группа	№ позиции	Группа	№ позиции	Группа	№ позиции	Группа
14	A	8	C	19	X	1	Y
9		17		5		20	
1		2		4		7	
20	B	16		17		9	
3		10		8		18	
7		4		11		10	
11		6		3		12	Z
15		12		6		15	
5		13		13		14	
3		19		16		2	

Тесты для самоконтроля

1. Что характеризует XYZ-анализ?

- А) Соотношение стоимости и объема закупаемых товаров
- В) Уровень предсказуемости потребления товаров
- С) Время доставки от поставщика до склада
- Д) Количество поставщиков в цепочке

2. Товары какой категории в XYZ-анализе являются наиболее стабильными по своим объемам потребления?

- А) Категория X
- В) Категория Y
- С) Категория Z
- Д) Все перечисленные категории

3. Какой из следующих товаров относится к категории Y в XYZ-анализе?

- А) Товары с устойчивым и предсказуемым спросом
- В) Товары с изменчивым спросом, но все еще предсказуемыми
- С) Товары с абсолютно непредсказуемым спросом
- Д) Товары, не подлежащие учету

4. Для чего используется XYZ-анализ в управлении запасами?

- А) Для распределения бюджетов
- В) Для классификации товаров по их сезонности
- С) Для оптимизации уровней запасов и перераспределения ресурсов
- Д) Для оценки эффективности поставщиков

5. Основным отличием XYZ-анализа от ABC-анализа является его фокус

- А) на Характеристики продуктов
- В) на Финансовых показателях и прибыли
- С) на Уровне предсказуемости потребления

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 13.

Оценка товарных запасов по методу ФИФО и ЛИФО

Вопросы для обсуждения темы

1. Что такое методы ФИФО и ЛИФО в учете товарных запасов? Каковы основные принципы их работы?

2. Каковы ключевые отличия между методами ФИФО и ЛИФО? В каких ситуациях целесообразно использовать каждый из них?

3. Как использование метода ФИФО влияет на стоимость проданных товаров (СOPP) по сравнению с методом ЛИФО в условиях снижающихся и растущих цен на запасы?

4. Как методы ФИФО и ЛИФО могут повлиять на налогообложение компании? В каком случае может быть выгоднее использовать один метод по сравнению с другим?

5. Как методы учета запасов отражаются в финансовой отчетности компании? Как они могут повлиять на показатели активов и чистой прибыли?

6. С какими проблемами могут столкнуться компании при использовании методов ФИФО и ЛИФО? Как можно решить эти проблемы?

7. Как современные технологии (например, ERP-системы) могут помочь в управлении запасами и выборе подходящего метода учета?

Задание для практического занятия

Предоставлены данные о закупках и продажах товара за месяц (в количестве и цене):

Таблица 25. Данные для исследования закупок и продаж

Дата	Описание операции	Количество (единицы)	Цена за единицу (рубли)	Общая стоимость (рубли)
01.08.2025	Закупка	100	100	10,000
05.08.2025	Закупка	150	110	16,500
10.08.2025	Продажа	120		
15.08.2025	Закупка	200	120	24,000
20.08.2025	Продажа	180		

Задания:

1. Рассчитайте запасы по методу ФИФО:

Определите, какие закупленные единицы были проданы в ходе операций. Рассчитайте общую стоимость проданных товаров (СОП) и оставшиеся запасы на складе на конец месяца.

2. Рассчитайте запасы по методу ЛИФО:

Повторите ту же процедуру, но с использованием метода ЛИФО. Определите общую стоимость проданных товаров и оставшиеся запасы на складе на конец месяца.

3.. Рассчитайте запасы по методу средней взвешенной

Повторите ту же процедуру, но с использованием метода ЛИФО. Определите общую стоимость проданных товаров и оставшиеся запасы на складе на конец месяца.

Задание для самостоятельной работы

Заполните форму Торг-1

Тесты для самоконтроля

1. Какой из следующих методов учета запасов подразумевает использование самой старой закупленной партии для определения стоимости проданных товаров?

- A) LIFO
- B) FIFO
- C) Средняя стоимость
- D) FEFO

2. Какой метод учета запасов применяется в случае, если товар имеет срок годности и необходимо продать его в первую очередь?

- A) FIFO
- B) LIFO
- C) FEFO
- D) BBD

3. Какой из методов учета запасов может привести к снижению налогообложения в условиях инфляции?

- A) FIFO
- B) LIFO
- C) Средняя стоимость
- D) FEFO

4. Как определяется стоимость запасов по методу средней стоимости?

- A) По самой высокой цене закупки
- B) По самой низкой цене закупки
- C) По среднему значению всех закупленных единиц
- D) По последней закупленной партии

5. Что означает BBD в управлении запасами?

- A) Best Buying Date
- B) Best Before Date
- C) Best Base Date
- D) Best Balance Date

Вопросы с открытым ответом:

6. Опишите, как метод FIFO влияет на стоимость запасов и отчетность в условиях растущих цен на товары.

7. Какой подход следует использовать для товаров с ограниченным сроком годности? Объясните, почему этот метод наиболее подходящий.

8. Как в условиях дефляции использование метода LIFO может сказаться на финансовых результатах компании?

9. Как метод FEFO помогает в управлении запасами, и в каких отраслях его применение является наиболее актуальным?

10. Проанализируйте ситуацию: у компании есть несколько партий товара с различной стоимостью закупки. Какой метод учета запасов вы бы выбрали для этой компании, и почему?

11. Назовите два преимущества и два недостатка метода LIFO.

12. При использовании метода BBD, как компания может минимизировать потери от порчи товара?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 14.

Стратегии переговоров в процессе закупки

Вопросы для обсуждения темы

1. *Что такое стратегия переговоров в контексте закупок, и почему она важна для бизнеса?*

2. *Какие основные этапы проходят переговоры в процессе закупки?*

3. *Какие существуют основные стратегии переговоров? В чем их ключевые отличия?*

4. *Каковы преимущества и недостатки каждой из стратегий (например, компромисс, конкуренция, сотрудничество)?*

5. *Как провести исследование перед началом переговоров с поставщиком?*
6. *Какие факторы необходимо учитывать при подготовке к переговорам?*
7. *Как построение долговременных отношений с поставщиками может повлиять на процесс переговоров?*
8. *В чем заключается роль доверия и эмпатии в переговорах?*
9. *Какие тактики можно использовать во время переговоров, чтобы добиться лучших условий?*
10. *Как следует реагировать на агрессивные тактики со стороны оппонента?*
11. *6. Управление конфликтами*
12. *Какие подходы можно использовать для управления конфликтами, которые могут возникнуть в ходе переговоров?*
13. *Какова роль компромисса в разрешении конфликтов?*
14. *Как можно создать дополнительную ценность для обеих сторон в процессе переговоров?*
15. *Какие примеры совместного подхода могли бы быть полезны в переговорах по закупкам?*
16. *Каковы шаги к успешному завершению переговоров? На что следует обратить внимание перед подписанием контракта?*
17. *Почему важно документировать условия, согласованные в ходе переговоров?*
18. *Как анализировать результаты переговоров для улучшения будущих стратегий?*
19. *Какие уроки можно извлечь из неудачных переговоров?*
20. *Подготовьте примеры реальных ситуаций, в которых использовались различные стратегии переговоров. Каковы были результаты?*
21. *Какова ваша личная стратегия, которую вы бы применяли в процессе закупки? Почему вы выбрали именно её?*

Задание для практического занятия

1. Постановка проблемы – определение цели и задач занятия.

Ситуация. ЗАО «Darts», г. Калининград, производит сувенир - игры «Дартс», которые продает на всей территории России. Для производства готовой продукции ЗАО «Darts» требуется:

- 1) продукт А – различные комплектующие, имеющие высший приоритет, их необходимо поставлять два раза в неделю;
- 2) продукт В – комплектующие, отсутствие которых может вызвать затруднения на конечном этапе сборки готовой продукции; его необходимо поставлять в пределах семи рабочих дней.

ЗАО «Darts» приняла решение заключить контракт на поставку продуктов А и В только с одной фирмой - поставщиком. После предварительного рассмотрения примерно 20 квалифицированных поставщиков ЗАО «Darts» остановило свой выбор на двух крупных поставщиках, работающих по всей Восточной Европе. С которыми оно уже сотрудничало ранее. Обе организации хорошо себя зарекомендовали, имеют профсоюз и стабильное финансовое

положение. Одна из них - фирма Plastoc – расположена в г. Каунас (Литва), вторая – фирма Metalic – расположена в г. Гданьск (Польша). ЗАО «Darts» планирует обсудить условия контракта с каждым поставщиком, а затем выбрать одного поставщика, чьи условия окажутся наиболее приемлемыми.

Существует ряд вопросов, которые следует обсудить в процессе переговоров. ЗАО «Darts», фирмы Plastoc и Metalic обладают всей необходимой информацией. Необходимо изучить позиции сторон перед переговорами.

2. Разделение студентов на три подгруппы. Каждая подгруппа представляет интересы одной из трех организаций. Можно использовать различные способы разделения на подгруппы, например, по жребии.

3. Определение основных этапов и тактики ведения переговоров. Определяются участники и интересы сторон в переговорах, которые необходимо провести в соответствии с условиями предложенной ситуации.

4. Подготовка подгрупп к проведению переговоров. При подготовке к переговорам каждая группа должна:

- 1) определить цель переговоров;
 - 2) определить интересы сторон;
 - 3) разработать приемлемые области соглашения;
 - 4) аргументировать позицию;
 - 5) разработать варианты взаимных уступок.
5. Проведение переговоров в режиме реального времени.

В процессе переговоров стороны должны делать пометки о достигнутых доверенностях.

6. Принятие решения о выборе поставщика материальных ресурсов. На основе проведенных переговоров подгруппа, представляющая интересы ЗАО «Darts», должна принять окончательное решение о выборе фирмы - поставщика материальных ресурсов. Решение объявляется перед всей учебной группой.

7. Анализ состоявшегося переговорного процесса. Если после проведения переговоров наблюдается повышенная эмоциональность участников, то можно задать вопрос об их самочувствии и впечатлениях:

- 1) Успешно ли прошли переговоры?
 - 2) Каковы были позиции и интересы сторон перед началом переговоров?
- Далее следует задать вопросы наблюдателям:
- 1) Какая команда использовала более сильные аргументы?
 - 2) Какие переговорные тактики использовались?
 - 3) Наблюдалось ли манипулирование партнерами?

Таблица 26– Позиции сторон перед переговорами

Пункт контракта	Позиция ЗАО «Darts»	Позиция фирмы Plastoc	Позиция фирмы Metalic
1. Базис поставки	Предпочитает заключать контракт на условиях ЗАО «Darts»	Готова заключить контракт на условиях ЗАО «Darts»	Готова заключить контракт на условиях ЗАО «Darts»
2. Годовой объем поставки продукции	Предпочитает заключать контракт на поставку товара в количестве: А – 900т., В – 680 т с отклонением $\pm 10\%$	Согласна заключить контракт на поставку продукции в количестве: А – 800т, В – 680т с отклонениями $\pm 10\%$, со штрафными санкциями в случае меньшего объема поставки	Согласна заключить контракт на поставку продукции в количестве: А – 800т, В – 680т с дополнительной оплатой в случае поставки больших объемов, чем предусмотрено договором
3. Цена продукции	Максимальная цена закупки 1кг продукта А может составлять 3\$, цена продукта В – 1\$	Цена продукта А может составлять от 2 до 3\$ за кг, а цена В – от 1 до 2\$ за кг	Цена продукта А может составлять от 3 до 4\$ за кг, а цена В – от 0,5 до 1,5\$ за кг
4. Потери и повреждение товара	Продукт А является объектом мелких краж и повреждений. В	Готова признать, что в случае потерь и убытков иски	Иски согласна оплачивать только в размере не более 5

	прошлом году ЗАО «Darts» предъявило иски по потерям и повреждениям на 8тыс.\$. Продукт В не является объектом краж. ЗАО «Darts» хочет, чтобы иски оплачивались немедленно	будут оплачены немедленно	тыс.\$ Предпочитает, чтобы ЗАО «Darts» приняла на себя риски до определенного количества, что позволит исключить лишнюю бумажную работу
5. Условия страхования	Хочет, чтобы поставщики взяли на себя страхование с ответственностью за все риски	Согласна заключить договор страхования на условиях «с ответственностью за частную аварию»	Согласна заключить договор страхования на условиях «без ответственности за повреждение»
6. График платежей	Предпочитает откладывать платежи. Поскольку доход оборотного капитала составляет 1,5%в месяц	Предпочитает немедленный платеж со штрафными санкциями за задержку платежа	Предпочитает немедленный платеж с дисконтом за более ранний платеж
7. Упаковка	Закупаемые до настоящего времени товары упаковывались в соответствии с нормами ISO. Хочет, чтоб упаковка была более дешевой	Никогда не сталкивалась с другими видами упаковки для этого продукта. обеспокоена возможностью появления дополнительных претензий по повреждениям в случае использования другого вида упаковки	Обеспокоена подачей исков по возмещению убытков в случае использования нестандартной упаковки
8. Сроки поставки	Продукт А требуется поставлять 2 раза в неделю. Продукт В – один раз в неделю. Со штрафными санкциями в случае невыполнения этого условия. Эти штрафы должны быть большими, учитывая убытки от упущенных продаж	Согласна с этим условием, за исключением случаев форс-мажора	Согласна с этим условием, за исключением случаев форс-мажора
9. Окна доставки комплектующих	Хочет установить одночасовое окно, в течение которого должны прибыть комплектующие. Это необходимо для составления графика работы предприятия. Хочет установить штрафные санкции в случае, если комплектующие пребывают раньше или позже установленного одночасового окна	Соглашается на такие условия с неохотой. Предпочитает использовать штрафные санкции только в случае опоздания доставки на определенное время. Не признает штрафных санкций в случае форс-мажора	Соглашается на такие условия с большой неохотой. Предпочитает использовать штрафные санкции только в случае определенного количества опозданий поставок в месяц. . Не признает штрафных санкций в случае форс-мажора
10. Специальная поставка продукции	В случае необходимости хотелось бы, чтобы поставщик сделал дополнительную поставку продукции: в дополнение к договору и составленному графику	Дает согласие на определенное количество «бесплатных» поставок в месяц; сверх этого договоренного количества устанавливается дополнительная цена	Устанавливает плату за дополнительные незапланированные поставки, если объем поставки не превышает определенной величины
11. Последующие корректировки должны учитывать: увеличение прожиточного минимума или инфляцию	Признает, что по контракту, заключенному в \$, из-за инфляции теряется часть доходов поставщиков и поэтому фирма согласна на инфляционную поправку	Согласна. Считает, что затраты на зарплату будут иметь большее влияние на стоимость поставки; затраты на горючее будут оказывать большее влияние на издержки перевозки	Согласна

Тесты для самоконтроля

1. Какой из следующих подходов в переговорах подразумевает максимальное сотрудничество с другой стороной для достижения взаимовыгодного результата?

- А) Конкуренция
- Б) Компромисс
- В) Сотрудничество
- Г) Уклонение

2. Какой из следующих этапов является первым в процессе подготовки к переговорам?

- А) Определение минимальных и максимальных границ
- В) Анализ и исследование рынка
- С) Заключение соглашения
- Д) Оценка альтернативных поставщиков

3. Какой из следующих факторов наиболее важен при установлении долгосрочных отношений с поставщиками?

- А) Рынок
- В) Ценовая конкурентоспособность
- С) Доверие и взаимопонимание
- Д) Место нахождения поставщика

4. Какую тактику следует использовать, если оппонент ведет себя агрессивно во время переговоров?

- А) Согласиться с любыми их требованиями
- В) Игнорировать их агрессию и продолжать говорить
- С) Психологически отступить и проявить уверенность
- Д) Начать перепалку и отстоять свою позицию

5. Какой из следующих вариантов является основным признаком успешного завершения переговоров?

- А) Обе стороны остались недовольны результатом
- В) Условия сделки четко документированы и подтверждены
- С) Переговоры завершились быстрым согласием
- Д) Одна сторона установила свои условия, а другая согласилась

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 15.

Определение оптимального поставщика

Вопросы для обсуждения темы

1. *Какие основные критерии оценки поставщика вы считаете наиболее важными и почему?*
2. *Какова роль качества продукции и услуг, предоставляемых поставщиком, в выборе оптимального поставщика?*
3. *Почему важно проводить анализ рисков, связанных с выбором поставщика? Какие риски вы можете выделить?*
4. *Какие методы и инструменты можно использовать для оценки производственных мощностей и технической базы поставщика?*
5. *Какова роль долгосрочных отношений с поставщиками в процессе выбора оптимального поставщика? Какие преимущества они могут предоставить?*
6. *Как изменения в рыночной среде (например, экономический кризис, изменения в спросе) могут повлиять на процесс выбора поставщика?*

7. Как связанные с экологией и социальной ответственностью
8. Каковы основные преимущества и недостатки использования диверсифицированной базы поставщиков по сравнению с выбором одного-двух надежных партнеров?

Задание для практического занятия

Задание 1. Имеются 3 фирмы: А, В, С, производящие идентичную продукцию одинакового качества. Все фирмы давно действуют на рынке, известны и надежны.

Фирма А расположена на 300 км дальше, чем фирма В, и на 200 км ближе, чем фирма С. Расстояние до фирмы А – 600 км.

Транспортный тариф на расстояние 600 км и выше – 0,6 д.ед., до 500 – 0,5, до 300 км – 0,7 д.ед.

Товар, поставляемый фирмами А и С, пакетирован на поддоне, товар фирмы В поставляется в коробках.

Товар на поддонах разгружается 55 минут, непакетированный товар – 7 часов.

Часовая ставка рабочего на участке разгрузки составляет 5 д.ед.

Необходимо выбрать оптимального поставщика. Результаты оформить в виде таблицы 27.

Таблица 27 Выбор оптимального поставщика

Наименование показателя	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Транспортные расходы			
Расходы на разгрузочные работы			
Всего расходов			

Задание 2. Завод бытовой техники г. Воронеж имеет возможность заменить прежнего поставщика электродвигателей на следующих: завод «Электросила» (СанктПетербург) и завод «Уралмаш» (Челябинск).

Себестоимость состоит из следующих статей.

1. Затраты звена «Производство» при прежнем поставщике равны 1801 руб./шт.

2. Затраты звена «Сбыт» равны 526 руб./шт.

3. Затраты на сырье и материалы равны 1651 руб./шт. 4. Затраты на комплектующие равны 4987 руб./шт,

5. Затраты звена «Закупки» равны 2874 руб./шт.

Цена электродвигателя у прежнего поставщика 2400 руб./шт.

Цена электродвигателя (завод «Уралмаш») равна 1400 руб./шт'

Цена электродвигателя (завод «Электросила») равна 1800 руб./пп;

При поставке электродвигателя из Челябинска затраты на закупку электродвигателя увеличиваются в 2 раза относительно прежнего уровня, при поставке из Санкт-Петербурга уменьшаются в 1,5 раза. Коэффициент, характеризующий долю затрат на закупку электродвигателей в общей сумме затрат звена «Закупки», равен 0,6.

Определите наиболее выгодного поставщика с точки зрения получения

прибыли от реализации единицы продукции, если цена продукции равна 15023 руб./шт.

Задание 3. Рассчитать надежность поставок по данным: фактические интервалы поставок: 50, 190, 80, 45 дней; объемы поставок соответственно равны: 2900 кг, 1300 кг, 2100 кг, 2300 кг.

Тесты для самоконтроля

1. Какие ключевые критерии следует учитывать при оценке потенциала поставщика?
 - a) Цена
 - b) Качество продукции
 - c) Сроки выполнения заказов
 - d) Все вышеперечисленное
2. Какую роль играют отзывы и рекомендации от других клиентов в процессе выбора поставщика?
 - a) Никакой, так как это субъективная информация
 - b) Второстепенную, важны только собственные характеристики поставщика
 - c) Значимую, так как помогают составить общее представление о надежности поставщика
 - d) Единственную, на основе которой принимается решение
3. Какой из следующих факторов может стать сигналом о недостатках поставщика?
 - a) Высокая степень автоматизации процессов
 - b) Низкие цены на продукцию
 - c) Частые задержки в исполнении контрактов
 - d) Длительное присутствие на рынке
4. Почему важно оценивать не только текущие, но и потенциальные возможности поставщика?
 - a) Это не важно, так как качественный продукт всегда будет в наличии
 - b) Поставщик может расти и улучшать свои услуги, обеспечивая долгосрочное сотрудничество
 - c) Достаточно оценить только текущие условия
 - d) Это требует слишком много времени и ресурсов
5. Какова роль финансовой стабильности поставщика в процессе выбора?
 - a) Она не играет роли, главное — качество продукции
 - b) Она важна, так как стабильный поставщик меньше подвержен рискам банкротства
 - c) Она имеет значение только для крупных контрактов
 - d) Это лишь один из факторов, не имеющий критического значения

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Янченко, А. А. Введение в логистику снабжения : учебное пособие для среднего профессионального образования / А. А. Янченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 130 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15821-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544822>
2. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для среднего профессионального образования / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под научной редакцией В. И. Сергеева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 472 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19945-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557360>
3. Маликова, Т. Е. Складская логистика : учебное пособие для среднего профессионального образования / Т. Е. Маликова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 115 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19949-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557363>
4. Антонова, Т. С. Складская логистика [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов бакалавриата направления подготовки 23.03.01 «технология транспортных процессов» / Т. С. Антонова ; Антонова Т. С. - Санкт-Петербург : СПбГЛТУ, 2020. - 100 с. - Книга из коллекции СПбГЛТУ - Экономика и менеджмент. - ISBN 978-5-9239-1160-2. URL: <https://e.lanbook.com/book/139155>
5. Логистика и управление цепями поставок : учебник для спо / Владимир Васильевич [и др.] ; В. В. Щербаков [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. - Москва : Юрайт, 2023. - 582 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-11710-3 : 1739.00. URL: <https://urait.ru/bcode/513473>
6. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для среднего профессионального образования / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под научной редакцией В. И. Сергеева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 472 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19945-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/557360>
7. Лукинский, В. С. Логистика и управление цепями поставок : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Н. Г. Плетнева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 434 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18571-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536331>

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1.	4
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2.	5
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3.	8
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4.	10
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5.	13
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6.	16
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7.	19
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8.	22
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9.	25
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10.	28
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11.	30
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 13.	32
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 14.	34
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 15.	38
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	41

ЛОГИСТИКА ЗАКУПОК

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к выполнению практических занятий и самостоятельной работы
для обучающихся по направлению
38.02.03 Операционная деятельность в логистике

Составитель:
Савич Юлия Анатольевна

В авторской редакции

Компьютерный набор Савич Ю.А.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный
технический университет»
394026 Воронеж, Московский просп., 14