

Вопросы в аудитории

Работа в аудитории (максимально 4 балла)

- Вопросы для занятия 3 марта 2025 года
 - Проведите анализ текущей ситуации в компании «Солнечный бриз» (скрининг – короткий и быстрый анализ). Определите момент начала процесса распределения продукции. Определите текущие цели распределения товаров. Аргументируйте свою позицию. Ответ представьте тезисно.
 - Выявите функции логистики распределения, реализуемые компанией «Солнечный бриз». Кто за что отвечает? Есть ли дублирование или, наоборот, «белые пятна»? Ответ представьте тезисно.
 - Проанализируйте текущую ситуацию в "Солнечном бризе" с точки зрения взаимодействия различных подразделений. Выявите основные точки конфликтов и их причины. Ответ представьте тезисно, схематично и / или в табличном виде.
- Вопросы для занятия 10 марта 2025 года
 - Опишите структуру сети распределения «Солнечного бриза». Какие типы участников в ней задействованы? Какие функции они выполняют? Ответ представьте схематично и / или тезисно.
 - Рассмотрите процесс управления заказами. Обозначьте этапы, вовлеченные стороны, конфликты и неурегулированные вопросы. Разработайте рекомендуемый процесс управления заказами. Предложите меры для улучшения ситуации, проведите их оценку с точки зрения сложности и приоритетности внедрения, кратко обозначив аргументы для реализуемой оценки. Рекомендуемый вариант представления данных: схема (блок-схема), структурированный текст или таблица.
- Вопросы для занятия 24 марта 2025 года
 - Будут позднее

Вопросы для самостоятельно работы команд

Вопросы представлены для нескольких уровней. Ответы на вопросы стоит представить тезисно, схематично и / или в виде табличек в презентации.

Базовый уровень сложности (максимум 2 балла):

- Сформулируйте цели и задачи логистики распределения «Солнечного бриза» на ближайшие 3 года. Учтите текущие проблемы, внешние факторы и планы развития компании. (P.S. Учитываемую информацию представьте в работе)

- Определите целевые показатели эффективности (KPI, key performance indicators) высшего уровня для логистики распределения. Как они связаны с общими целями и стратегиями (например, корпоративной, маркетинговой, логистической) компании?
- **Реорганизация структуры сети распределения** (начало вопроса): быть или не быть? Предложите варианты структуры сети распределения (участников сети распределения, в том числе составляющих ее основу – клиентов, при ответе на данный вопрос включение новых типов клиентов, канал электронной коммерции, рекомендуется не рассматривать – включение электронной коммерции вынесено на следующий уровень сложности). Обоснуйте выбор и рекомендацию для использования одного из вариантов структуры сети распределения.
- **Разработайте политику обслуживания клиентов «Солнечного бриза»** (начало вопроса): опираясь на текст кейса, проведите анализ рынка потребителей, анализ рынка конкурентов, подумайте о возможности включения новых логистических услуг, проранжируйте планируемые для реализации логистические услуги и предложите перечень логистических услуг, на котором компании «Солнечный бриз» стоит остановиться.
- **Выберите вариант складской сети** (начало вопроса). Рассмотрите различные варианты складской сети (централизованная, децентрализованная, смешанная). Сделайте выбор в пользу одного из вариантов. Обоснуйте свой выбор.
- **Разработайте технологию доставки товаров в сети распределения компании «Солнечный бриз»** (начало вопроса). Выберите грузовую единицу для поставок; оцените целесообразность использования собственного или наемного транспорта (или их комбинации). Ответ обоснуйте.
- **Разработайте принципы информационного взаимодействия** (варианты информации, типы документов) между подразделениями внутри компании (начало вопроса).

Средний уровень сложности (максимум - 2 балла):

- Предложите изменения в организационной структуре «Солнечного бриза», необходимые для реализации разработанной стратегии распределения.
- **Реорганизация структуры сети распределения** (окончание вопроса): работать через интернет или использовать традиционные каналы продаж? Рассмотрите возможность открытия электронного канала

продаж. Обоснуйте необходимость или отказ от данного направления деятельности.

- **Продолжите разрабатывать политику обслуживания клиентов «Солнечного бриза»** (продолжение вопроса): оцените возможности компании по предоставлению отобранных для реализации логистических услуг, определите показатели оценки логистических услуг и задайте значения для их оценки.
- **Продолжите формировать складскую сеть** (продолжение вопроса). Предложите несколько сценариев конфигурации складской сети компании «Солнечный бриз» (количество и месторасположение складов). Сравните сценарии и выберите рациональный вариант по критерию минимальных общих издержек с учетом ограничений по уровню сервиса. Представьте аргументацию и расчеты. Проработайте не менее 2х сценариев.
- **Продолжите разрабатывать технологию доставки товаров в сети распределения компании «Солнечный бриз»** (продолжение вопроса): оцените целесообразность использования альтернативных видов транспорта. Ответ обоснуйте.
- **Продолжите разрабатывать принципы информационного взаимодействия** (варианты информации, типы документов) между всеми участниками сети распределения (продолжение вопроса). Рассматривайте контрагентов цепей распределения в агрегированном виде (например, компания «Солнечный бриз»), без погружения в состав вовлекаемых в работу подразделений.
- **Начните разрабатывать упрощенную систему контроля и мониторинга реализации стратегии распределения** (начало вопроса): предложите названия KPI оценки деятельности логистики распределения компании «Солнечный бриз», дополняющие ранее сформированные показатели (не забудьте включить в систему разработанные целевые показатели оценки эффективности сети распределения, а также показатели оценки уровня логистического сервиса).

Повышенный уровень сложности (максимально - 3 балла):

- **Завершите разработку политики обслуживания клиентов «Солнечного бриза»** (окончание вопроса): какие уровни обслуживания (по срокам доставки, полноте выполнения заказов, доступности информации и т.д.) вы предлагаете для разных сегментов клиентов и как это отразится на процессах компании (покажите / опишите варьируемые части процесса), приведите минимум по одному стандарту для базовой

логистической услуги и услуги с добавленной ценностью как минимум для двух разных типов клиентов, уточните показатели оценки логистических услуг и значения для их оценки (при необходимости).

- **Закончите формирование складской сети и наполните ее запасами** (окончание вопроса). Проведите расчет грузопотоков (распределение запасов по складам с использованием фрагментов DRP (Distribution Requirements Planning, планирование потребности в распределении) - метода в агрегированном виде) в сети распределения «Солнечного бриза» по регионам сбыта и регионам товароснабжения. Определите размеры складов «Солнечного бриза».
- **Закончите разрабатывать технологию доставки товаров в сети распределения компании «Солнечный бриз»:** разработайте возможные варианты маршрутов доставки продукции с учетом расположения складов и клиентов, объемов перевозок и других факторов (используйте метод перебора или иной известный Вам способ определения маршрута). Ответ обоснуйте. В ответе покажите логику решения.
- **Завершите разработку принципов информационного взаимодействия** (варианты информации, типы документов) между всеми участниками сети распределения, детализировав взаимодействие подразделений компании «Солнечный бриз» с внешними контрагентами в сформированной сети распределения.
- **Завершите формирование упрощенной системы контроля и мониторинга реализации стратегии распределения** (окончание вопроса): предложите методику расчета выбранных для использования компанией «Солнечный бриз» показателей (пропишите принцип расчета, регулярность расчета, ответственного за расчет и кем данный показатель будет использоваться), зафиксируйте целевые значения показателей, обосновав их выбор.
- Разработайте план внедрения изменений, включая этапы, сроки, ответственных, необходимые ресурсы.

Критерии оценки решения:

1. Логичность, целостность, связанность и внутренняя непротиворечивость предлагаемых решений.
2. Аргументированность, обоснованность, полнота и корректность решений.
3. Применение методик дисциплины на практике: глубина и качество.