

Минимальные стандарты ФИАТА для получения «Высшего диплома ФИАТА» в области управления цепями поставок

Модуль: **Управление цепями поставок**

Дата:

Кол-во контактных часов: 24 (рекомендованный минимум) Кол-во часов – практические занятия: 6 Кол-во часов – дом. задания: 10

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Управление цепями поставок	6		<p>Что делает руководитель цепей поставок для управления цепями поставок?</p> <p>1.1 Влияние управления цепями поставок на производительность организации и финансовые результаты.</p> <p>1.2 Каким образом каждый вид деятельности логистики поддерживает цепи поставок.</p> <p>1.3 Стратегическое значение управления цепями поставок путем введения размерности для достижения удовлетворенности клиентов и цена бездействия в цепях поставок.</p> <p>1.4 Применить модель управления взаимодействием цепи поставок с помощью тематических исследований.</p> <p>1.5 Определить и разрешите барьеры на пути эффективных отношений/сотрудничества в цепи поставок в организациях выбору участников.</p>	
2	Стратегия складирования для эффективного управления цепями поставок	3		<p>2.1 Почему организации нуждаются в складах, и какое стратегическое значение может иметь складирование для создания конкурентных преимуществ организации</p> <p>Определение общей стратегии складирования, функциональные возможности и</p> <p>2.2 операции.</p> <p>2.3 Дифференциация различных видов складирования.</p>	

			2.4	Использование существующей системы управления складом, приобретение и внедрение системы управления складом.	
3	Управление запасами	3	3.1	Управления запасами - один из важнейших компонентов цепи поставок.	
			3.2	Общие операции с товарно-материальными ценностями и принципы, которые имеют важное значение для достижения удовлетворенности клиентов и эффективной цепи поставок.	
			3.2	Финансовое влияние товарно-материальных ценностей.	
			3.3	Определите различные расходы, связанные с сохранением товарно-материальных ценностей.	
			3.4	Как внедрить методы общего контроля за управлением товарно-материальными ценностями для улучшения управления цепями поставок организации.	
4	Стратегические логистические альянсы	3	4.1	Концептуальная модель развития альянса между компаниями в отрасли и применение модели в исследовании.	
			4.2	Развитие доверительных отношений.	
			4.3	Трудности, с которыми сталкивается стратегический альянс.	
			4.4	Логистика третьей стороны (3PL) и перечень услуг, которые она оказывает.	
			4.5	Определение преимуществ и недостатков аутсорсинга 3PL .	
			4.6	Логистика четвертой стороны (4PL) / Ведущие поставщики логистических услуг (LLP) и перечень услуг, которые они оказывают.	
			4.7	Преимущества концепции 4PL.	
			4.8	Выявление и обсуждение проблем и вопросов в среде 4PL.	
5	Цели эффективного транспортного обслуживания	3	5.1	Важность эффективной транспортировки и распределения стратегии управления цепями поставок организаций.	
			5.2	Общие функциональные возможности, принципы и участники эффективного управления транспортом.	

			<p>5.3 Важность наличия эффективной транспортной системы для общего управления цепочками поставок организаций с тем, чтобы эффективно конкурировать на рынке.</p> <p>5.4 Определение руководящих принципов в отношении стратегий ценообразования перевозчиков.</p> <p>5.5 Определение и применение стратегии распределения и компромиссы для компаний.</p>	
6	Разработки и стратегии управления цепями поставок (УЦП)	3	<p>6.1 Текущие разработки и стратегии УЦП, используемые компаниями для повышения конкурентоспособности.</p> <p>6.2 УЦП как сеть систем создания стоимости для компаний</p> <p>6.3 Определение областей, где конкурентные преимущества можно построить на УЦП компаний</p> <p>6.4 Преимущества межорганизационного сотрудничества в цепях поставок</p> <p>6.5 Важность времени в создании высокопроизводительной цепи поставок</p> <p>6.6 Как внедрить процесс реинжиниринга цепей поставок и как он может быть применен для улучшения УЦП для компаний в рамках их бизнес-стратегий.</p>	
7	Управление качеством в УЦП	3	<p>7.1 Определение Системы Управления Качеством (СУК).</p> <p>7.2 Определение и обсуждение требований СУК:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Требования к документации • Ответственность руководства • Выделение ресурсов • Реализация продукта • Улучшение <p>7.3 Как оценить возможности поставщика</p> <p>7.4 Как осуществлять аудит и контроль в логистике.</p>	
8	Измерение эффективности	3	<p>8.1 Понимание важности измерения эффективности СУК и контроль за стимулированием эффективности деятельности компании и практическое использование этих ключевых показателей и эффективности для оценки и улучшения цепи поставок.</p>	

	управления цепями поставок и контроль за стратегическим логистическим планом		<p>8.2 Определение различных подходов к системам измерения эффективности цепи поставок.</p> <p>8.3 Как предпринять первый шаг в направлении разработки, создания, внедрения и осуществления системы показателей цепи поставок для контроля за производительностью процесса цепи поставок и как постоянно улучшать их процессы.</p> <p>8.4 Разработка стратегического логистического плана для обеспечения долгосрочной видимости компании с точки зрения снижения затрат с помощью инновационных измерений, систем рычагов и механики управления.</p> <p>8.5 Применение ключевых шагов и вопросов в развитии процесса стратегического планирования.</p>	
9	Информационные технологии (ИТ) в управлении цепями поставок	3	<p>9.1 Понимание важности ИТ в области управления цепочками поставок и как ИТ может быть конкурентным фактором содействующим компании при реагировании на динамичные изменения рынка.</p> <p>9.2 Оценка роли электронной коммерческой деятельности в цепи поставок</p> <p>9.3 Определение последствий и преимуществ электронной коммерческой деятельности в цепи поставок.</p> <p>9.4 Разработка стратегии электронной коммерческой деятельности в цепях поставок</p>	

Модуль:

Управление международными перевозками

Дата:

Кол-во контактных часов: 22

Кол-во часов – практические занятия:8 Кол-во часов – дом.задания: 10

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Эволюция концепции цепи поставок	2		Что делает менеджер цепи поставок в управлении перевозками и что он делает, когда сталкивается с различными видами транспорта? 1.1 Понимание роли, которую перевозки играют в логистике и обслуживании клиентов 1.2 Понимание взаимосвязи перевозок и экономики 1.3 Историческое и экономическое значение перевозок в цепях поставок	
2	Воздействие на международные перевозки	3		2.1 Понять и иметь возможность обсудить влияние перевозок на окружающую среду цепей поставок. 2.2 Обсуждение социальных и политических аспектов перевозок в цепях поставок	
3	Разработки в цепях поставок и логистике	3		3.1 Понять и иметь возможность объяснить, что такое глобальная организация. 3.2 Объясните глобальное конкурентное преимущество алмазной динамической теории Портера и используйте его, чтобы объяснить природу конкуренции и как организации могут использовать свои конкурентные преимущества. 3.3 Определить и объяснить критические изменения, влияющие на глобальную логистику. 3.4 Понимание основных транспортных систем, доступных для глобальной логистики и как их можно использовать, чтобы эффективно и перемещать груз . 3.5 Дифференциация глобальных логистических посредников: экспедиторов, таможенных брокеров, несудоходных транспортных организаций общего назначения и компаний по управлению экспортом.	

			3.6	Как использовать требования складирования и упаковки для глобальных поставок.	
4	Морское судно и доставка	3	4.1	Выявить и объяснить элементы транспортной логистики.	
			4.2	Понять и объяснить развитие международной морской торговли.	
			4.3	Понять и объяснить структуру и собственность мирового флота.	
			4.4	Понять и объяснить связь торговли и рынка грузовых перевозок.	
5	Фрахтование морского перевозчика	3	5.1	объяснить что такое фрахтование.	
			5.2	Определить и объяснить роль судового брокера .	
			5.3	Определение типов фрахтования - рейс, время и фрахтования судна без экипажа.	
			5.4	Определить и вычислить элементы издержек в фрахтовании.	
			5.5	Быть способным производить подсчет расходов рейса.	
6	Контрактная система океанских лайнеров	3	6.1	Понять и объяснить, какие услуги лайнер предоставляет и стоимость его обслуживания .	
			6.2	Понять и объяснить, конференц-системы лайнера и ее достоинства и ограничения .	
			6.3	Что такое модель США - OSRA 1998?	
			6.4	Какую модель предложила организация ОЭСР по вопросам конкурентной политики для линейного судоходства?	
7	Международные воздушные перевозки	3	7.1	Дифференцируйте воздушный экспресс, авиафрайт и услуги авиапочты	
			7.2	Понять и объяснить концепцию ночного воздушного экспресса, созданную курьерской компанией.	
			7.3	Понять и объяснить роль экспедитора в авиагрузовой коммерческой деятельности в контексте цепей поставок.	

			7.4	Рассчитайте и обсудите несколько типов ставок воздушных перевозок и факторы, влияющие на них и вычислить каждую скорость.	
8	Сетевые стратегии Грузоотправитель/перевозчик	3	8.1	Обсуждение стратегий транспортировки грузоотправителя.	
			8.2	Понять и объяснить, что представляет собой концепция управления движением.	
			8.3	Понимание различных стратегий перевозчиков при транспортировке.	
			8.4	Понять и объяснить терминал в качестве основной транспортной составляющей.	
9	Роль логистики и перевозок в области международного УЦП	3	9.1	Роль перевозок в логистической цепи поставок.	
			9.2	Обсуждение сильных и слабых сторон различных видов перевозок.	
			9.3	Понять и объяснить компромиссные решения, которые грузоотправители должны учитывать при разработке своей сети транспортировки.	
			9.4	Оценить и использовать различные методологии в маршрутизации и планирования поставок в сетях транспортировки.	
10	Будущие проблемы в области международной логистики и управления транспортом	3	10.1	Понять и обсудить значение стратегии и как она относится к области логистики и управления цепями поставок.	
			10.2	Понять и объяснить этапы развития стратегического планирования и его применения в области логистики и управления цепями поставок.	
			10.3	Обсудите, как из логистики и стратегий цепей поставок извлекли выгоду отдельные организации.	
			10.4	Понять и объяснить актуальность и важность нескольких видов логистики и стратегий цепей поставок.	
			10.5	Оценить и объяснить ряд основных тенденций, которые повлияют на будущее логистики и управления цепями поставок.	
11	Информация и стратегии	2	11.1	Как использовать информационные системы в транспортной сети и управлении трафиком.	
			11.2	Определите и обсудите различные источники информации, которые влияют на цикл логистики.	
			11.3	Оцените области информационных технологий	

Модуль: Глобальные закупки

Дата:

Кол-во контактных часов: 14 (Рекомендованный минимум) Кол-во часов – практические занятия: 7 Кол-во часов – дом. задания: 5

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Риск в глобальных закупках	3		Что делает руководитель службы снабжения при управлении закупками в цепи поставок? 1.1 Определить и объяснить риски закупочной деятельности. 1.2 Определить и объяснить глобальные риски в закупочной деятельности. 1.3 Дифференцировать типы глобального риска в области закупок. 1.4 Обсудите, как глобальные организации организуют управление рисками и критические области риска при помощи руководителей цепей поставок в области закупок. 1.5 Объясните критический фактор успеха для управления рисками в глобальной организации.	
2	Структура организаций, работающих в области глобальных закупок	3		2.1 Объяснить важность глобальной организации закупок и ее влияние на предприятие. 2.2 Как реализовать стратегию в глобальную структуру закупок. 2.3 Объясните важность и последствия глобальной организационной структуры.	
3	Глобальные операции по снабжению	3		3.1 Объясните ключевые факторы успеха в глобальных операциях по закупкам и эталонные практики 3.2 Понимание и применение концепции и процесс глобальной мобилизации ресурсов. 3.3 Применение концепции стратегических процессов для создания стоимости - сегментации и аутсорсинга.	
4	Управление глобальным	3	4.1	Определить источники информации о поставщиках.	

	стратегическим поставщиком		4.2 4.3 4.4	<p>Понять и объяснить роль поставщика информации в создании долгосрочного стратегического альянса с поставщиками.</p> <p>Дифференцировать процесс неформального и формального докладов поставщиков информации.</p> <p>Реализация процессов по созданию поставщика информации.</p>	
5	Глобальные контракты и Альянсы	3	5.1 5.2 5.3 5.4 5.5 5.6	<p>Объясните стратегическую оптимизацию поставщиков для глобального конкурентного преимущества.</p> <p>Понять и осуществить стратегическое продвижение инноваций поставщика.</p> <p>Понять и объяснить стратегические глобальные альянсы для управления глобальными поставщиками.</p> <p>объяснить процесс развития, сохранения и удержания глобальных поставщиков .</p> <p>Понять и объяснить, что такое глобальные контракты. Способность идентифицировать ключевые моменты в глобальных контрактах.</p> <p>Уметь контролировать и обеспечивать управление контрактами .</p>	
6	Глобальное управление информацией - процесс	3	6.1 6.2 6.3 6.4	<p>Понять и объяснить критическую роль компьютеризации в закупочной деятельности</p> <p>Понять и быть в состоянии установить требования для инкапсуляции данных в глобальной организации и их преимущества?</p> <p>Быть в состоянии определить требования к информации и эффективно использовать эту информацию в области закупок.</p> <p>Уметь установить требования в осуществлении электронных закупок.</p>	
7	Глобальное управление информацией - заявка	3	7.1 7.2 7.3 7.4 7.5	<p>Понимание стратегическое внедрения процессов для оптимизации данных/использования в закупочных организациях мирового класса.</p> <p>Понимание целесообразности Электронного обмена данными (ЭОД) в работе современных ТНК.</p> <p>Применение ЭОД для содействия в управлении запасами и введение понятия управляемые поставщиком запасы.</p> <p>Применение полученных знаний для выполнения штрихового кодирования / технологии РЧИД, и каким образом технология взаимосвязана с ЭОД и концепциями по сбору информации.</p> <p>Понять и объяснить роль и применение обратного аукциона.</p>	

Модуль:

Управление Финансовой деятельностью

Дата:

Кол-во контактных часов: 14.5 Кол-во часов – практические занятия: 6.5 Кол-во часов – дом. задания: 4

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Функции управления финансовой деятельностью, финансовые и нефинансовые цели	3		<p>Что делает руководитель цепей поставок в рамках управления финансовыми ресурсами цепей поставок?</p> <p>1.1 Понимание характера, целей и содержания управления финансовой деятельностью в организации.</p> <p>1.2 Способность различать отношения между управлением финансовой деятельностью, управленческим учетом и финансовым учетом.</p> <p>1.3 Понимание характера и содержания финансовых целей и нефинансовых целей для предприятий применительно к ситуации или организационным целям.</p> <p>1.4 Определить и объяснить цели (финансовые и нефинансовые) некоммерческой организации, а также определить различия с организациями частного сектора.</p> <p>1.5 Определить и объяснить цели системы управления и других заинтересованных сторон и их влияние на финансовые цели организации.</p> <p>1.6 Оцените экономическую среду организации для включения государственной экономической политики, фискальной и монетарной политики, процентных ставок и курсовой политики.</p> <p>1.7 Обсудить финансовое окружение для включения финансовых посредников, капитала и денежного рынка.</p> <p>1.8 Различия взаимосвязей между риском и доходностью, диверсификацией портфеля и финансовых рисков предпринимательства.</p>	

2	Окружающая среда управления финансами и анализ заинтересованных сторон	3	<p>2.1 Понять и объяснить типы деловых организаций.</p> <p>2.2 Понимание различий финансовых и юридических последствий различных видов деловых организаций.</p> <p>2.3 Понимание роли директора.</p>	
3	Финансовая отчетность	3	<p>3.1 Определение типов финансовых отчетов.</p> <p>3.2 Классифицирование и объяснение составляющих счета.</p> <p>3.3 Анализ балансовой ведомости, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежной наличности.</p>	
4	Управление оборотным капиталом	3	<p>4.1 Определение компонентов оборотного капитала.</p> <p>4.2 Вычисление оборотного капитала.</p> <p>4.3 Понять и объяснить важность эффективного управления оборотным капиталом.</p> <p>4.4 Понимание важности управления денежными средствами и последствия отсутствия управления.</p> <p>4.5 Понимание роли товарно-материальных ценностей в операционном цикле.</p> <p>4.6 Иметь понимание и уметь объяснить учет кредиторов и должников.</p>	
5	Финансирование предприятий и финансовый анализ	3	<p>5.1 Определить, классифицировать и проанализировать различные источники финансирования.</p> <p>5.2 Финансовые коэффициенты и их практическое применение в финансовом анализе.</p>	
6	Финансовое прогнозирование и планирование деловой активности	1.5	<p>6.1 Определить и описать планирование деловой активности, понимать цели и элементы подготовки планирования деловой активности.</p> <p>6.2 Как подготовить содержание плана деловой активности с включением описания деловой активности, продуктов и услуг, маркетингового плана и операционного плана, а также планирование управления финансовой деятельностью предприятия.</p>	

			<p>6.3 Понимать различные виды бюджета, элементы бюджета и стоимостную структуру предприятия, типы затрат на финансовое планирование.</p> <p>6.4 Подготовить бюджет для организации.</p> <p>6.5 Польза кассового бюджета в управлении денежными средствами и управлении финансовым кризисом.</p> <p>6.6 Использовать планирование сценариев в управлении финансовой деятельностью.</p> <p>6.7 Как применять анализ чувствительности в качестве метода, ограничивающего риск возникновения нехватки ликвидных средств.</p>	
7	Оценка инвестиций	1.5	<p>7.1 Дифференцировать капитал и текущие затраты, влияние бюджета капиталовложений на организацию; факторы, рассматриваемые в инвестиционном проекте.</p> <p>7.2 Определить и рассчитать срок окупаемости, оценить его полезность в качестве меры инвестиционной ценности и методов оценки инвестиций.</p> <p>7.3 Определение и расчет доходности на вложенный капитал (ROCE) и оценка ее полезности в качестве меры инвестиционной ценности и критерии как методов оценки инвестиций.</p> <p>7.4 Понимать важность временной стоимости денег; определить и оценить соответствующие затраты/денежные потоки потенциальных инвестиций для оценки инвестиций.</p> <p>7.5 Определить и рассчитать текущую стоимость будущих денежных потоков, чтобы получить чистую приведенную стоимость и внутреннюю норму доходности инвестиционной стоимости.</p> <p>7.6 Использование методов дисконтированного потока денежных средств для оценки инвестиций по сравнению с внутренней нормой доходности и чистой приведенной стоимостью.</p> <p>7.7 Объяснить роль стоимости капитала в оценке инвестиций и вычислить соответствующую стоимость капитала для оценки инвестиций.</p>	
8	Корпоративные финансы	1.5	<p>8.1 Перечислить и объяснить деятельность корпоративных финансов и корпоративной реорганизации или реструктуризации .</p> <p>8.2 Понять и объяснить цель оценки стоимости предприятия и различных методов оценки стоимости для использования в области корпоративных финансов.</p>	

			<p>8.3 Понять и объяснить цель, виды проведения слияния и приобретения и оплаты за удовлетворение приобретения.</p> <p>8.4 Использование различных схем реорганизации, доступных для организации при различных обстоятельствах.</p>	
9	Международное финансовое управление	1.5	<p>9.1 Объяснить что такое международная торговля и риски, связанные с международной торговлей, финансированием международной торговли и международный банкинг.</p> <p>9.2 Понимание и вычисление обменного курса, паритета процентных ставок и паритета покупательной способности, которые влияют на валютный курс в долгосрочной перспективе. Обсудить систему обменного курса, которая могла бы быть принята странами.</p> <p>9.3 Объяснить валютный риск/экспозиции и различные методы страхования от потерь и продемонстрировать, как работает страхование от потерь.</p>	

Модуль: **Контроль выполнения договорных условий**

Дата:

Кол-во контактных часов: 17.5 Кол-во часов – практические занятия: 12.5 Кол-во часов – дом. задания: 4

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Контроль выполнения договорных условий	3	1.1 1.2	1.1 Как контролировать и управлять договорными отношениями надлежащим образом для того, чтобы предвидеть проблемы и избежать их или разрешить, прежде чем они станут серьезными. 1.2 Определить основные вопросы в управлении договорными отношениями и разработать подход для их разрешения.	
2	Формирование команды	3	2.1 2.2 2.3	2.1 Определить стороны для включения в команду управления договорными отношениями. 2.2 Распределить ответственность среди членов команды управления договорными условиями. 2.3 Определить навыки и специальные компетенции, которые каждый член может принести в команду, чтобы укрепить свои возможности по управлению договорными условиями.	
3	План управления договорными условиями	3	3.1 3.2 3.3 3.4	3.1 Как сформировать план управления договорными условиями, обозначить политики и процедуры. 3.2 Как создать график реализации проекта. 3.3 Как установить и разработать бюджет. 3.4 Разработать качественные параметры и приоритеты договорных условий.	
4	Информация о договорах и поставках	3	4.1 4.2	4.1 Определить элементы, которые должны входить в план управления договорными условиями и объяснить, почему они должны в него входить. 4.2 Продемонстрировать и объяснить, как некоторые из этих элементов могут быть представлены в простой табличной форме.	
5	Управление	3	5.1	5.1 Определите основные риски реализации договора	

	рисками			<ul style="list-style-type: none"> • Ожидаемые риски • Запланированные риски • Затраты на риски • Риск потребителя • Коммерческие риски <p>5.2 Как создать реестр контрактных рисков.</p>	
6	Измерение производительности	3	6.1	<p>Определить параметры для измерения производительности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прогресс в отношении графиков • Прогресс в отношении бюджета по расходам • Прогресс в отношении требований к качеству • Прогресс в отношении пригодности для использования <p>6.2 Как подготовить совещание по оценке контракта и отчет.</p>	
7	Администрация	3	7.1	<p>Определить и выработать четкие этапы администрирования контракта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Управление последствиями • Текущее управление • Проработка и контроль/утверждение/отклонение вариантов • Получение счетов-фактур, проверка и утверждение стоимости/окончательный расчет • Пост-договорное управление • Отчет о завершении контракта <p>7.2</p> <p>Оценить административную деятельность, вопросы касательно вариаций и изменений в контракте, получение и проверка счетов-фактур для осуществления платежа, утверждение, расчет и пост-договорное управление.</p>	
8	Отношения, споры и прекращение действия договора	3	8.1	<p>Как наладить длительные отношения с поставщиками.</p> <p>8.2 Разработать пошаговый план обработки претензий.</p> <p>8.3 Как разрешать споры.</p>	
9	Общие вопросы	3	9.1	<p>Рассмотрение основ договорного права.</p>	

	в управлении договорными отношениями		9.2	Риски и преимущества глобального/международного снабжения и договоров.	
10	Предварительная проверка продавцов и поставщиков на соответствие требованиям и общие вопросы	3	10.1	Важность предварительной проверки поставщиков на соответствие.	
			10.2	Процедура предварительной проверки поставщиков на соответствие.	

Модуль: **Производство и управление операциями**

Дата:

Кол-во контактных часов: 21 (Рекомендованный минимум) Кол-во часов – практические занятия: 9 Кол-во часов – дом. задания: 4

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Управление производством и операциями	3		Чем занимается директор по снабжению в управлении производством в цепях поставок? 1.1 Понять и объяснить концепцию управления производством. 1.2 Оценить важность управления производством в организациях. 1.3 Объяснить роль начальника по производству. 1.4 Изменение функций начальника по производству в цепях поставок.	
2	Производственная стратегия	3		2.1 Определить и разработать актуальные факторы влияния на управление производством и операциями (УПО). 2.2 Определить Кайзен и создать свою непрерывную концепцию совершенствования цепей поставок.	
3	Прогнозы в управлении производством и операциями	3		3.1 Понять и объяснить концепции, связанные с эффективным преобразованием ресурсов в продукцию Напр.: Концепция «На всякий случай», Концепция «Точно во время», «Объем или диапазон» 3.2 Дать определение прогнозированию, его видам и инструментам и используя все это сделать прогноз спроса клиентов на цепи поставок.	
4	Проектирование и разработка продукта и процессов	3		4.1 Дайте определение «жизненному циклу продукта»; опишите, чем отличаются идеи продуктов-новинок в области технологий, исследования рынка и ориентированности на клиентов. Использование жизненного цикла продуктов в управлении производством и операциями цепей поставок. 4.2 Дать определение и разработать характеристики проектов, единичное производство, серийное производство, сборочных линий и непрерывных процессов потока.	

5	Технология производства, долгосрочное планирование мощностей и планирование технических средств	3	<p>5.1 Что такое планирование мощностей?</p> <p>5.2 Как измерять планирование мощностей.</p> <p>5.3 Разработайте основные шаги процесса планирования мощностей.</p> <p>5.4 Установите связи между планированием производственных мощностей и компоновки объекта.</p>	
6	Совокупное планирование, мастер планирования производства, MRP	3	<p>6.1 Понятие агрегации.</p> <p>6.2 Определить основные вклады в процесс производства, планирования и основные затраты, связанные с ними.</p> <p>6.3 Как использовать логику планирования материальных ресурсов, чтобы разработать отношения зависимого спроса для управления порядком даты выпуска и даты исполнения обязательств, обсудить внедрение системы планирования материальных ресурсов, включая требования к данным.</p>	
7	Управление материально-техническими ресурсами, планирование производственного помещения и управление производством	3	<p>7.1 Основные принципы управления материально-техническими ресурсами.</p> <p>7.2 Установить связь между стоимостью и материально-техническими ресурсами, а также основные причины владения материально-техническими ресурсами.</p> <p>7.3 Продемонстрируйте и объясните, что такое классификация «ABC» разработайте модель оптимальной поставки.</p> <p>7.4 Определить и разработать ключевые виды контроля производственных помещений в непрерывных, повторяющихся и рабочих операциях.</p> <p>7.5 Как построить и использовать диаграммы Ганта для графического отображения последовательности заданий и КПЭ.</p>	
8	Производство по принципу «точно вовремя» и управление цепями поставок	3	<p>8.1 Дать определение «точно вовремя» и объяснить требования и основные элементы этой концепции.</p> <p>8.2 Объяснить, почему производство «точно вовремя» имеет важное значение и каким образом оно взаимосвязано с управлением цепями поставок</p> <p>8.3 Используя модель «точно во время» разработать проект технологического процесса и его близость с полным контролем качества.</p>	
9	Производитель-	3	9.1 Как определить производительность.	

	ность, технология производства и способ измерения		<p>9.2 Понять и объяснить, почему важна производительность.</p> <p>9.3 Определить и проработать ключевые проблемы улучшения производительности.</p> <p>9.4 Объяснить организационное поведение.</p> <p>9.5 Обсудить управление людьми и организацией, а также функции управления.</p> <p>9.6 Объяснить мотивацию и способы ее использования для мотивации персонала.</p> <p>9.7 Определить измерение эффективности и его цели и способы постановки измеримых целей.</p> <p>9.8 Определить способ измерения обучения, производительности и трудозатрат.</p> <p>9.9 Обсудить коммуникации в организации и трудозатраты по отношению к производительности.</p> <p>9.10 Как применять диаграмму производительности труда.</p> <p>9.11 Определить и проработать определяющий стратегический фактор производительности обслуживания.</p>	
10	Управление качеством и контроль качества	1.5	<p>10.1 Как определить качество и его причастность к потребностям клиента.</p> <p>10.2 Объяснить качество, ориентированное на клиента и производство на основе качества .</p> <p>10.3 Определить концепцию методов контроля качества, а также инструменты и техники.</p> <p>10.4 Важность контроля качества и стандартов.</p> <p>10.5 Программа комплексного управления качеством.</p> <p>10.6 Концепция потребительской ценности.</p> <p>10.7 Важность управления персоналом в программе комплексного управления качеством.</p> <p>10.8 Разработать инструменты совершенствования качества и методологию их применения.</p>	

11	Управление проектами, управление коммерческой деятельностью и управление надежностью	1.5	<p>11.1 Установите связь между управлением проектами и управлением деятельностью.</p> <p>11.2 Как применять процесс «планирование – действие – проверка – корректировка» (Plan-Do-Check-Act).</p> <p>11.3 Определить и проработать роль управляющего проектами.</p> <p>11.4 Анализ методом критического пути и его применение.</p> <p>11.5 Метод оценки и пересмотра планов и его применение.</p> <p>11.6 Среднее время безотказной работы и его применение.</p> <p>11.7 Как измерить надежность системы.</p>	
----	--	-----	---	--

Модуль: Управление глобальным маркетингом

Дата:

Кол-во контактных часов: 15 (Рекомендованный минимум) Кол-во часов – практические занятия: 6 Кол-во часов – дом. задания: 4

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Развитие глобального маркетинга	3		Что делает руководитель цепей поставок с точки зрения сегментации рынка и понимания клиентов в глобальном контексте? 1.1 Маркетинг, принципы маркетинга и управление маркетингом. 1.2 Обсудите, как реализовать маркетинговый микс из продукта, места, продвижения и цены. 1.3 Глобальный маркетинг. 1.4 Какова роль глобального маркетинга и его влияния на цепи поставок и наоборот?	
2	Анализ воздействия на окружающую среду	6	2.1 2.2	2.1 Определите и проработайте различные методы анализа сбора информации о месте действия маркетинга. <ul style="list-style-type: none">• Процесс исследования рынка• Вторичное исследование• Первичное 2.2 Как проводить анализ макросреды: <ul style="list-style-type: none">• Политической среды• Экономической среды• Социальной среды• Технологической среды	
3	Внутренний анализ	3	3.1	3.1 Определить и выработать различные торговые барьеры в ограничении доступа к возможностям на внешних рынках: <ul style="list-style-type: none">• Тарифы	

			<ul style="list-style-type: none"> • Субсидии • Импортные квоты • Требования местного содержания • Стандарты и регламенты <p>3.2 Как провести анализ отрасли для возможности использования модели 5 сил Портера.</p> <p>3.3 Определить и установить различные режимы выхода на внешние рынки .</p>	
4	Стратегии	3	<p>4.1 Как разработать стратегический маркетинговый план.</p> <p>4.2 Умение различать типы маркетинговых стратегий на разных уровнях управления</p> <p>4.3 Как использовать такие модели как BCG, SWOT и Ansoff в глобальном управлении маркетингом</p>	
5	Сегментирование, таргетинг и позиционирование	3	<p>5.1 Как определить рынок</p> <p>5.2 Умение различать индивидуальное и организационное поведение</p> <p>5.3 Как сегментировать и таргетировать рынки</p> <p>5.4 Как позиционировать товары/услуги на целевых рынках</p>	
6	Обеспечение глобального позиционирования	3	<p>6.1 Определение и разработка характеристик маркетинга услуг</p> <p>6.2 Как реализовать маркетинговые миксы продукта, цены, места и продвижения.</p> <p>6.3 Установление жизненного цикла продукта и цикла планирования продукта</p> <p>6.4 Различия между глобальным и локализованным брендингом</p> <p>6.5 Различие между продуктом и услугой</p> <p>6.6 Различные методы ценообразования, в частности, стратегии ценообразования на рынке</p> <p>6.7 Разработка факторов, которые определяют и влияют на цену</p> <p>6.8 Как распространять продукты и услуги</p> <p>6.9 Различные этапы готовности покупателя, которые определяют типы рекламных инструментов, таких как реклама, персональная продажа, стимулирование сбыта, прямой маркетинг и связи с общественностью.</p>	

Модуль: Защита проекта

Date:

Практические занятия:

Время на подготовку: 60 часов

Количество аудиторных часов: 5

№	Тема	Кол-во часов	Подпункт	Содержание	Заметки
1	Подготовка и защита проекта	3		<p>Основная цель Проектного отчета - научить слушателя проводить концептуальный и технический анализ. Это умение пригодится после окончания курса обучения, потому что способность собирать информацию, анализировать ее и представлять ее в интересном, информативном и убедительном ключе - один из основных навыков, которым должен обладать профессионал, независимо от сферы работы, включая логистику и управление цепочками поставок.</p> <p>1.1 Умение провести исследование в рамках предмета цепочки поставок. Участники должны продемонстрировать способность написать краткий реферат четко по</p> <p>1.2 Возможность поработать в группе, научиться работать с людьми. Участники должны разбиться на группы и научиться применять опыт и область знаний друг друга.</p> <p>1.3 Способность уверенно представлять результаты проведенной работы. Участники должны представить свои проекты на суд минимум двух лекторов, включая основного преподавателя. Докладчики должны продемонстрировать глубокое знание предмета и уметь доносить свои знания и результаты проделанной работы другим.</p>	