

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.В.12

(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управление закупками

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль)
Предпринимательство

Форма обучения: заочная

Год набора: 2021

Общая трудоемкость: 5 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	9	Итого
Форма контроля	экзамен	
Вид занятий		
Лекции	4	4
Лабораторные		
Практические	8	8
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	12,35	12,35
Самостоятельная работа	159	159
Контроль	8,65	8,65
Итого	180	180

Рабочую программу составил(и):

доцент, доцент, канд. экон. наук Сярдова О.М.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:

☒

Отсутствует

☐

Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана направления подготовки 38.03.02 Менеджмент

Срок действия рабочей программы дисциплины до «31» августа 2026 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель департамента предпринимательства

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

Н.С. Карцева

(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДЕНО

на заседании департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)

(протокол заседания № 10а от «02» июня 2020 г.).

1. Цель освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – формирование базовых знаний по предмету, изучение основных понятий, подходов к управлению закупками, необходимые для наилучшего использования экономических ресурсов и повышения эффективности производства.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины и практики, на освоении которых базируется данная дисциплина: «Управление продажами», «Управление логистическими процессами».

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: «Производственная практика (преддипломная практика)».

3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
ПК-2. Способен принимать управленческие решения на основе разработанных сценариев реализации проекта в зависимости от различных условий внутренней и внешней среды	ПК-2.1. Способность владеть методами принятия решений в управлении проектами	Знать: методы принятия решений в управлении проектами
		Уметь: использовать методы принятия решений в управлении проектами
		Владеть: методами принятия решений в управлении проектами

4. Структура и содержание дисциплины

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Лек	Система управления закупочной деятельностью предприятия	9	2	6	-	Промежуточные тестовые задания 1
	Ср	Задачи и функции службы снабжения на предприятии	9	10	-	-	-
	Пр	Организационная структура службы закупок	9	2	-		Задания, проверяемые вручную
	Ср	Определение потребности в материальных ресурсах	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 2
	Пр	Изучение товарного рынка	9	2	-	-	Задания, проверяемые вручную
	Ср	Изучение товарного рынка	9	10	-	-	-
	Пр	Анализ и оценка поставщиков	9	2	-	-	Задания, проверяемые вручную
	Ср	Анализ и оценка поставщиков	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 3
	Ср	Осуществление закупок	9	10	-	-	-
	Ср	Проработка вариантов закупки: закупка у производителя, закупка у посредника	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 4
	Пр	Применение ABC, XYZ-методов к материальным ресурсам	9	2	-	-	Задания, проверяемые

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Ср	Правовые основы закупок	9	10	-	-	-
	Ср	Договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 5
	Ср	Инкотермс	9	10	-	-	-
	Лек	Управление процессом закупок	9	2	6	-	Промежуточные тестовые задания 6
	Ср	Определение метода закупок	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 7
	Ср	Учет транспортно-заготовительных расходов	9	10	6	-	Промежуточные тестовые задания 8
	Ср	Организация международных закупок	9	10	-	-	-
	Ср	Оптимизация закупок	9	10	-	-	Промежуточные тестовые задания 9
	Ср	Метод «Точно в срок»	9	10	-	-	-
	Ср	Метод быстрого реагирования	9	10	-	-	-
	Ср	Направления оптимизации закупок	9	9	6	-	Промежуточные тестовые задания 10
	ПА	Промежуточная аттестация	9	0,35	40	-	Итоговое тестирование, вопросы к экзамену
	К	Контроль	9	8,65		-	
Итого:				180	100		

5. Образовательные технологии

С целью формирования компетенций у студентов в учебном процессе используется технология дистанционного обучения.

Сетевая технология - изучение дисциплины посредством электронных учебно-методических материалов, размещенных в обучающей среде с использованием компьютера, подключенного к сети Интернет.

6. Методические указания по освоению дисциплины

С целью формирования компетенций у студентов в учебном процессе используются аудио-/видео- лекции электронного учебника с консультацией преподавателя на форуме.

При подготовке к ответам на тесты по темам курса и выполнению типовых заданий студенту необходимо тщательно изучить предлагаемую литературу, нормативные правовые акты, учебный материал.

Студент самостоятельно работает с дополнительной и основной литературой, нормативными актами, интернет-ресурсами.

При необходимости задать вопросы преподавателю в форуме.

После изучения курса выполнить итоговый тест.

Разместить на личной странице курса выполненные задания практикума для проверки преподавателем.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
9	ПК-2	<i>Промежуточные тестовые задания №1-10 Вопросы к экзамену №1-60 Задания, проверяемые вручную №1-4 Итоговое тестирование</i>

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1. Тестовые задания (промежуточное тестирование, итоговое тестирование) (наименование оценочного средства)

Типовые примеры заданий

1. Задача выбора поставщика решается методом...

- а. динамического программирования;
- б. корреляционного анализа;
- в. экспертных оценок;
- г. линейного программирования;
- д. интерполяция.

2. Тендер – это...

- а. вид тары;
- б. транспортное средство;
- в. конкурсный торг;

г. контроль производства.

3. Задачей закупочной деятельности предприятия является:

- а. выбор оборудования;
- б. выбор поставщиков, удовлетворяющих требованиям качества, надежности, цены, скорости поставки;
- в.. анализ хозяйственной деятельности предприятия;
- г. оценка эффективности проекта.

4. По форме организации закупки бывают:

- а. автомобильные и железнодорожные;
- б. новые и модифицированные;
- в. одноразовые и многократные;
- г. централизованные и децентрализованные.

5. По частоте закупки делятся на:

- а. автомобильные и железнодорожные;
- б. новые и модифицированные; в. одноразовые и многократные;
- г. разовые и повторяемые.

6. По типу закупки делятся на:

- а. автомобильные и железнодорожные;
- б. новые и модифицированные;
- в. одноразовые и многократные;
- г. однородные и смешанные.

7. Достоинства централизованной организационной структуры закупочной деятельности предприятия:

- а. минимальный объем спецификации;
- б. лучший контроль за выполнением обязательств по закупкам;
- в. минимальный объем сопутствующей документации;
- г. поставки с избытком или недостатком практически исключаются.

8. Оценка поставщика проводится:

- а. нормированием;
- б. интегральным методом;
- в. линейным методом;
- г. балльным методом.

9. К основным критериям выбора поставщика относят:

- а. цену;
- б. качество;
- в. надежность;
- г. все варианты верны.

10. Оферты - это ...

- а. предложения покупателей своей продукции потенциальным поставщикам;
- б. деньги;
- в. товар;
- г. предложения поставщиков своей продукции потенциальным покупателям.

11. Совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю – это...

- а. логистический центр;
- б. канал распределения;
- в. информационный центр;
- г. служба закупок.

12. Посредник, который выполняет работу по приближению товара и права собственности на него к конечному потребителю – это...

- а. поставщик;

- б. сборочный завод;
- в. уровень канала;
- г. брокер.

13. Дилер действует...

- а. от чужого имени за чужой счет;
- б. от чужого имени за свой счет;
- в. от своего имени за чужой счет;
- г. от своего имени за свой счет.

14. Комиссионер действует...

- а. от чужого имени за чужой счет;
- б. от чужого имени за свой счет;
- в. от своего имени за чужой счет;
- г. от своего имени за свой счет.

15. Дистрибьютор действует...

- а. от чужого имени за чужой счет;
- б. от чужого имени за свой счет;
- в. от своего имени за чужой счет;
- г. от своего имени за свой счет.

16. Задачи распределения решаются на уровнях:

- а. микро- и макрологистики;
- в. внешней и внутренней логистики;
- в.общей и частной логистики;
- г. нет правильного варианта ответа.

17. В каналах нулевого уровня отсутствует:

- а дилер
- б. посредник;
- в. брокер;
- г. водитель

18. Посредники при заключении сделок, сводящие контрагентов – это...

- а. брокеры;
- б. дилеры;
- в. кредиторы;
- г. дистрибьюторы.

19. Форма доведения товара до потребителя:

- а. прямые связи по системе «от двери до двери»;
- б. косвенные связи по системе «от двери до двери»;
- в. автомобильным транспортом;
- г. водным транспортом.

20. Основная цель распределительной логистики:

- а. поддержание оптимального уровня качества;
- б. управление запасами;
- в. организация производства;
- г. обеспечение доставки нужных товаров в нужное место, в нужное время с минимальными затратами.

21. По виду транспортировки закупки бывают:

- а. автомобильные;
- б. частые;
- в. средние
- г. хрупкие.

22. Методы выбора поставщика:

- а. математический;

- б. регрессионный;
- в. расстановки приоритетов;
- г. все варианты верны.

23. Под первичной потребностью понимается...

- а. в комплектующих узлах, деталях и сырье, необходимых для выпуска готовых изделий;
- б. в готовых изделиях, узлах и деталях, предназначенных для продажи, а также в покупных запасных частях;
- в. во вспомогательных материалах и изнашивающемся инструменте;
- г. все варианты верны.

24. Под вторичной потребностью понимается...

- а. в комплектующих узлах, деталях и сырье, необходимых для выпуска готовых изделий;
- б. в готовых изделиях, узлах и деталях, предназначенных для продажи, а также в покупных запасных частях;
- в. во вспомогательных материалах и изнашивающемся инструменте;
- г. все варианты верны.

25. Под третичной потребностью понимается...

- а. в комплектующих узлах, деталях и сырье, необходимых для выпуска готовых изделий;
- б. в готовых изделиях, узлах и деталях, предназначенных для продажи, а также в покупных запасных частях;
- в. во вспомогательных материалах и изнашивающемся инструменте;
- г. все варианты верны.

26. Потребность в материалах на плановый период без учета запасов на складе или в производстве – это...

- а. брутто-потребность;
- б. нетто-потребность;
- в. сигма-потребность;
- г. все варианты верны.

27. Не существует метода определения потребности на перспективу:

- а. детерминированного;
- б. синтетического;
- в. стохастического;
- г. интерпретированного.

28. Доля денежных ресурсов, идущих на приобретение материалов, комплектующих в промышленности составляет около

- а. 60%;
- б. 80%;
- в. 10%;
- г. 1%.

29. Определение всех возможных поставщиков необходимой номенклатуры материальных ресурсов, которые могут удовлетворить требованиям предприятия – заказчика – это...

- а. предварительная оценка источников;
- б. идентификация поставщиков;
- в. предварительная оценка источников;
- г. нет верного варианта ответа.

30. На функции отдела закупок в организационной структуре компании оказывают влияние такие факторы, как:

- а. доля затрат на закупаемое сырье и внешние услуги в расходах (доходах) компании;
- б. сущность приобретаемой продукции или услуг;

- в. ситуация на рынке продукции;
- г. все варианты верны.

Критерии оценки:

Промежуточное тестирование:

Максимальное количество баллов – 6 б. (баллы студенту начисляются автоматически, пропорционально выполненным тестовым заданиям).

Итоговое тестирование:

Максимальное количество баллов - 40 б. (баллы студенту начисляются автоматически, пропорционально выполненным тестовым заданиям).

7.2.3 Задания, проверяемые вручную

(наименование оценочного средства)

Кейс №1.

Вице-президент по логистике компании «Но-Телл Компьютер партс», крупнейшего производителя частей для микрокомпьютеров, делал презентацию в Нью-Йорке для группы потенциальных инвесторов. Его попросили описать свою компанию в целом, а также роль департамента логистики в реализации конкурентных преимуществ компании на рынке.

Производя части микрокомпьютеров, отметил вице-президент, компания действует в рамках растущего сегмента рынка производства компьютеров. Потребителями продукции компании являются компании, производящие компьютеры. Основанная в 1966 году, компания в настоящее время имеет 25 тыс. служащих и ежегодно реализует продукцию на сумму 5 млрд. долларов. «Но-Телл» продает микропроцессоры, контроллеры, память и платы. Цель компании - стать лучше и дешевле, чем конкуренты.

Компания осуществляет закупки полуфабрикатов и продажу своей продукции по всему земному шару. Чтобы выделиться среди конкурентов, компания собирается осуществлять поставки по принципу срочного исполнения любого заказа, дешевой и сохранной доставки товаров клиентуре.

Вице-президент подчеркнул, что компания собирается перейти на метод доставки, организуемый по установленным логистическим системам. Подобное сообщение вызвало большой интерес у потенциальных инвесторов.

Задание: представьте себя на месте вице-президента и объясните работу логистической системы, которую организовала компания на основании отношений партнерства с компаниями-посредниками («отношения по цепочке поставки»).

Кейс №2.

Крупная торговая компания России работает по трем основным направлениям:

- торговля фотоаппаратами и фото услуги;
- торговля детским питанием;
- производство и торговля сантехникой.

Каждое направление деятельности осуществляет отдельное юридическое лицо, и, по сути, это самостоятельные бизнес-единицы, тем не менее находящиеся в подчинении управляющей компании. Каждая бизнес-единица имеет собственное подразделение по осуществлению логистических операций. Логистическая деятельность в компании в основном затрагивает следующие блоки:

- доставка импортируемых товаров от поставщиков на склады компании;
- складские операции;
- доставка товаров по Москве в сеть магазинов компании (40 собственных магазинов);
- дистрибьюторские операции по доставке товаров в региональные филиалы;
- доставка товаров по заказам отдельных клиентов в Москве;

- таможенные операции.

В каждом логистическом подразделении работает несколько человек: по контролю над перевозками (2-2 чел.), по организации и осуществлению складских операций (3-5 чел.), по таможенным операциям (1-2 чел.). Сотрудники подчиняются начальникам логистических отделов.

Основные функции начальников отделов логистики:

- координируют все логистические операции в рамках своего подразделения;
- определяют провайдеров логистики, привлекаемых к операциям, заключают с ними договоры и контролируют их деятельность;
- оценивают эффективность и рентабельность логистических операций;
- координируют работу складов; - координируют работу по таможенным операциям с товарами компании.

Функция контроля движения товаров вынесена за пределы компетенции начальников отделов логистики в подразделениях. Этим занимается в управляющей компании в отделе учета товарная группа. Также в прямом подчинении управляющей компании находится собственный автопарк (транспортный отдел). Подобная система осуществления логистических операций имеет некоторые недостатки, особенно в области организации движения и контроля процесса транспортировки.

Из-за разобщенности в деятельности трех независимых подразделений автотранспорт работает неэффективно (трейлер может уйти в рейс не полностью загруженным). Не координируются собственно перевозки. Например, доставив в регион фотоаппараты, автомобиль возвращается порожняком, в то время как может существовать необходимость в перераспределении 26 запасов детского питания между регионами, по территории которых проходил маршрут автомобиля.

Задание: Как можно усовершенствовать организацию и осуществление логистических операций в данной компании?

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

Зачтено:

- студент проявил творческие способности в понимании, изложении и практическом применении учебно-программного материала;
- студент продемонстрировал навыки системного анализа общих тенденций и конкретных ситуаций.

Не зачтено:

- студент допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных в кейс-задаче заданий;
- студент решает практические вопросы с большими затруднениями, не справляется с ними самостоятельно.

Задача. Для организации продаж компании требуется закупать ежемесячно 3 модели телевизоров. Ежемесячная потребность в телевизорах первой модели составляет 273 шт., при стоимости заказа партии товара - 14,3 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 0,9 у.д.е.

Ежемесячная потребность в телевизорах второй модели составляет 191 шт., при стоимости заказа партии товара - 17,2 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 1,7 у.д.е.

Ежемесячная потребность в телевизорах третьей модели составляет 68 шт., при стоимости заказа партии товара - 8 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 1,9 у.д.е.

Определить:

- а) оптимальное количество закупаемых телевизоров;
- б) оптимальное число заказов;
- в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;
- г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.

Задача. Для организации продаж компании требуется закупать ежемесячно 3 марки автомобилей.

Ежемесячная потребность в автомобилях первой модели составляет 67 шт., при стоимости заказа партии товара - 217 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 49 у.д.е.

Ежемесячная потребность в автомобилях второй модели составляет 37 шт., при стоимости заказа партии товара - 318 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 67 у.д.е.

Ежемесячная потребность в автомобилях третьей модели составляет 29 шт., при стоимости заказа партии товара - 338 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца - 91 у.д.е.

Определить:

- а) оптимальное количество закупаемых автомобилей;
- б) оптимальное число заказов;
- в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;
- г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.

Задача. Две фирмы А и В производят одинаковую продукцию, одинакового качества, известны и надежны. Фирма расположена от потребителя на расстоянии 500 км, а фирма В на расстоянии 300 км. Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км – 0,5 уде за км, на расстояние 300 км – 0,7 уде/км. Товар, поставляемый фирмой А, пакетирован на поддоне и подлежит механизированной разгрузке. Фирма В поставляет товар в коробках, которые необходимо выгружать вручную. Время выгрузки пакетированного груза – 30 мин, непакетированного – 10 ч. Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 6 уде.

У какого поставщика выгоднее закупать продукцию?

Задача. План готового выпуска продукции предприятия 600ед., при этом на каждую ед. готовой продукции требуется 3ед. комплектующего изделия КИ-1. Стоимость подачи одного заказа- 300руб., цена ед. КИ-1-350руб., а стоимость содержания КИ-1 на складе составляет 15% его цены.

Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие КИ-1.

Процедура оценивания

1. Проверить соответствие работы выданному заданию.
2. Оценить правильность выполнения задания и выводы по работе.
3. Проверить правильность оформления работы.
4. Дать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Зачтено:

- студент решил задание верно, без ошибок;
- студент продемонстрировал навыки системного анализа общих тенденций и конкретных ситуаций.

Не зачтено:

- студент допустил принципиальные ошибки при решении задачи

7.3.Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр 9

№ п/п	Вопросы к экзамену
1	Модели организации закупочной деятельности и снабжения предприятия
2	Логистическая координация
3	Сравнительная характеристика традиционного и логистического подходов к управлению закупками
4	Логистический цикл закупки
5	Планирование закупки
6	Входной контроль и размещение товаров
7	Условия и направления анализа количества и качества поставок
8	Правовые основы закупок
9	Контракты и договоры
10	Типовые процедуры в управлении снабжением
11	Классификация видов закупок
12	Выбор поставщиков
13	Организационная структура службы закупок
14	Виды потребностей в материалах
15	Методы определения потребностей
16	Обеспечение производства материалами
17	Организация снабжения
18	Задачи и функции службы снабжения на предприятии
19	Примеры организации службы снабжения: отечественный и зарубежный опыт
20	Анализ вариантов поставки
21	Разработка критериев выбора и контроля качества сырья
22	Стандартная схема поиска поставщиков на предприятии
23	Анализ отношений с поставщиками: проблемы недопоставки, проблемы опоздания, проблемы отказа
24	Основные и дополнительные критерии оптимального выбора поставщика
25	Проведение тендера. Оферта.
26	Проработка вариантов закупки: закупка у производителя, закупка у посредника
27	Учет временного фактора
28	Применение ABC-метода к материальным ресурсам, его преимущества и недостатки с точки зрения закупочной логистики
29	Применение XYZ-метода к материальным ресурсам, его преимущества и недостатки с точки зрения закупочной логистики
30	Договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты

№ п/п	Вопросы к экзамену
31	Инкотермс
32	Ценовые условия
33	Страхование груза
34	Ответственность сторон: штраф, форс-мажор
35	Основные методы закупки
36	Закупка товара одной партией, регулярная закупка мелкими партиями, регулярные закупки, получение товара по мере необходимости, закупка товара с немедленной сдачей
37	Достоинства и недостатки транзитной формы поставки
38	Достоинства и недостатки складской формы поставки
39	Учет транспортно-заготовительных расходов. Виды логистических систем в закупочной логистике
40	Виды логистических систем в закупочной логистике
41	Метод «Точно в срок»
42	Метод быстрого реагирования
43	Контроль за соблюдением условий заказа
44	Координация материальных потоков
45	Двухсторонняя связь «Поставщик-потребитель»
46	Расчет комплексного показателя выполнения обязательств по поставкам материальных ресурсов
47	Компенсация недостачи, просрочки.
48	Двухсторонний акт о выявленных нарушениях
49	Направления оптимизации закупок
50	Определение оптимального уровня заказов
51	Задачи и функции службы снабжения на предприятии
52	Изучение товарного рынка
53	Организация международных закупок
54	Учет транспортно-заготовительных расходов
55	Управление процессом закупок
56	Современные формы доведения товара до производителя
57	Информационные технологии и автоматизация снабженческой деятельности
58	Организация закупок материально-технических ресурсов в условиях функционирования «толкающей» системы MRP
59	Функции отдела закупок в организационной структуре
60	Организация закупок и формы связей предприятия с поставщиками и посредниками

7.3.2. Критерии и нормы оценки

Семестр	Форма проведения промежуточной аттестации	Критерии и нормы оценки	
9	экзамен (по накопительному рейтингу)	«отлично»	80-100 баллов
		«хорошо»	60-79 баллов
		«удовлетворительно»	40-59 баллов
		«неудовлетворительно»	0-39 баллов

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Антонов Г.Д.	Управление снабжением и сбытом организации	учебник	2019	ЭБС «Znanium.com»
2	Аникин Б.А.	Логистика	учебник	2019	ЭБС «Znanium.com»
3	Левкин Г.Г.	Основы управления логистическими процессами в закупках, производстве и распределении	учебник	2018	ЭБС «Iprbooks»

8.2. Дополнительная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Иванов В. В.	Механизмы управления государственными закупками	монография	2020	ЭБС «Znanium.com»

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» // [Электронный ресурс] сайт -Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>;
- Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
- Каталог учебников, оборудования, электронных ресурсов [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://ndce.edu.ru>;
- Университетская информационная система «Россия»: ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>;
- Журнал «Вопросы экономики» // [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.vopreco.ru>.
- Scopus[Электронный ресурс] : реферативная база данных. – Netherlands: Elsevier, 2004– . – Режим доступа : scopus.com. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.
- Elibrary[Электронный ресурс] : научная электронная библиотека. – Москва : НЭБ, 2000– . – Режим доступа : elibrary.ru. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

8.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Windows	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно
2	Office Standart	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно; Договор № 727 от 20.07.2016г., срок действия - бессрочно

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
1.	Аудитория вебконференций. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (Э-705)	Стол преподавательский, экран телевизионный, роутер, стойка для телевизора, веб.камера, транспарант-перетяжка, ширма,наушники, компьютер с выходом в Интернет.
2.	Аудитория вебконференций. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (УЛК-807)	Экран телевизионный, ширмы, проектор на штативе. стол преподавательский, стулья преподавательские., Транспарант-перетяжка, системный блок .
3.	Помещение для самостоятельной работы студентов (Г-401)	-