

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

Б1.В.ДВ.03.03  
(индекс дисциплины)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Управление закупками

(наименование дисциплины)

по направлению  
38.03.02 Менеджмент

профиль  
Предпринимательство

Форма обучения: очная

Год набора: 2022

Общая трудоемкость: 6 ЗЕ

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр	5	Итого
Форма контроля	Экзамен	
Вид занятий		
Лекции		
Лабораторные		
Практические	68	68
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	64,35	64,35
Самостоятельная работа	116	116
Контроль	35,65	35,65
<b>Итого</b>	<b>216</b>	<b>216</b>

Рабочую программу составил(и):

доцент, доцент, к.э.н. Сярдова О.М.

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

---

*(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 38.03.02 Менеджмент

**Срок действия рабочей программы дисциплины до «26» августа 2026 г.**

УТВЕРЖДЕНО

На заседании института финансов, экономики и управления (протокол заседания № 1 от 26.08.2021).

## 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: Комплекс маркетинга.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: Управление бизнес-процессами.

## 3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
ПК-4. Способен привлекать и эффективно использовать необходимые ресурсы, выстраивать долгосрочную стратегию управления, развития и продвижения проекта и управлять инвестициями, формируя диверсифицированный сбалансированный портфель проектов, в том числе с использованием современных информационных технологий	ПК-4.4 Способность выстраивать долгосрочную стратегию по управлению закупками для развития и продвижения проекта	Знать: виды стратегий по управлению закупками
		Уметь: использовать стратегии при управлении закупками
		Владеть: навыками использования стратегии при управлении закупками

#### 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)
Модуль 1	ПрЗ№1-2	Система управления закупочной деятельностью предприятия	5	4	5		Комплексное задание1 (Круглый стол, Решение разноуровневых задач и заданий, Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	10			
	ПрЗ№3-4	Задачи и функции службы снабжения на предприятии	5	4	5		Комплексное задание 2 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	10			
	ПрЗ№5-6	Организационная структура службы закупок	5	4	5		Комплексное задание 3 (Кейс-задачи)
	ПрЗ№7-8	Определение потребности в материальных ресурсах	5	4	5		Комплексное задание (Кейс-задачи, Решение разноуровневых задач и заданий)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			

<b>Модуль (раздел)</b>	<b>Вид учебной работы</b>	<b>Наименование тем занятий (учебной работы)</b>	<b>Семестр</b>	<b>Объем, ч.</b>	<b>Баллы</b>	<b>Интерактив, ч.</b>	<b>Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)</b>
	ПрЗ№9-10	Изучение товарного рынка	5	4	5		Комплексное задание 4 (Круглый стол, Реферат, Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№10-12	Анализ и оценка поставщиков	5	4	5		Комплексное задание 5 (Решение разноуровневых задач и заданий)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№13-14	Анализ внешней и внутренней среды организации. Использование метода SWOT – анализа	5	4	5		Комплексное задание 6 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№15-16	Методы управления инвестициями при осуществлении закупок	5	4	5		Комплексное задание (Кейс-задачи, Решение разноуровневых задач и заданий )
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			

<b>Модуль (раздел)</b>	<b>Вид учебной работы</b>	<b>Наименование тем занятий (учебной работы)</b>	<b>Семестр</b>	<b>Объем, ч.</b>	<b>Баллы</b>	<b>Интерактив, ч.</b>	<b>Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)</b>
Модуль 2	ПрЗ№17-18	Проработка вариантов закупки: закупка у производителя, закупка у посредника	5	4	5		Комплексное задание 7 (Кейс-задачи, Реферат)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№19-20	Применение ABC, XYZ-методов к материальным ресурсам	5	4	5		Комплексное задание 8 (Кейс-задачи, Решение разноуровневых задач и заданий)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№21-22	Правовые основы закупок	5	4	5		Комплексное задание 9 (Круглый стол, Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	5			
	ПрЗ№23-24	Договор купли-продажи: основные положения, структура, реквизиты	5	4	5		Комплексное задание 10 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	5	4			

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	ПрЗ№25-26	Инкотермс	5	4	5		Комплексное задание 11 (Кейс-задачи)
	ПрЗ№27-28	Учет транспортно-заготовительных расходов	5	4	5		Комплексное задание 12 (Круглый стол, Кейс-задачи, Решение разноуровневых задач и заданий)
	ПрЗ№29-30	Оптимизация закупок	5	4	5		Комплексное задание 13 (Круглый стол, Реферат, Кейс-задачи)
	ПрЗ№31-34	Проверочная работа	5	8	15		Проверочная работа
	ПСЦ	Посещаемость занятий	5		10		
		Промежуточная аттестация	5	0,35			
	К	Контроль		35,65			
<b>Итого:</b>				<b>216</b>			

## 5. Образовательные технологии

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

## 6. Методические указания по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Практические занятия	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио – и видеозаписей по заданной теме, решение, кейс-задач и др.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

### САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации деятельности, воспитывает целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

*Виды самостоятельной работы студентов:*

1. повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы;
2. подготовку к практическим занятиям (ДЛЯ ОЧНОЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ);
3. работу с электронными источниками;
4. подготовку к сдаче экзамена (зачета).

*Изучение теоретического материала* определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы; рекомендуется при подготовке к занятиям повторить материал предшествующих тем рабочего учебного плана, а также материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины.

*При подготовке к практическому занятию* необходимо изучить материалы лекции, рекомендованную литературу. Изученный материал следует проанализировать в соответствии с планом занятия, затем проверить степень усвоения содержания вопросов.

*При подготовке к экзамену (зачету)* следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратиться к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществит поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, соберет необходимую информацию.

## 7. Оценочные средства

### 7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
5	ПК-4.	Тестовые задания №1-500 Вопросы к экзамену №1--50 Комплексные задания по темам Проверочная работа

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

### 7.2.1. Тестовые задания (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;
- . 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 собственника 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.

### **Процедура оценивания**

Производится проверка наличия всех элементов поставленного задания, правильности выполнения задания, соответствия работы требованиям к оформлению и принимается решение об оценке, выставляемой по разработанным критериям оценки.

#### **Критерии оценки:**

- «отлично» от 90% до 100% верных ответов;
- «хорошо» от 70% до 89% верных ответов;
- «удовлетворительно» от 60% до 69% верных ответов;
- «неудовлетворительно» менее 59 % верных ответов.

### **7.2.2. Комплексные задания**

(наименование оценочного средства)

#### **Пример комплексного задания 1**

#### **Кейс-задания**

(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.

#### **Круглый стол**

*(наименование оценочного средства)*

Перечень дискуссионных тем для круглого стола  
(дискуссии, полемики, диспута, дебатов)

1. Типы организационной структуры службы закупок: достоинства и недостатки
2. Функции отдела закупок в организационной структуре
3. Факторы, влияющие на функции отдела закупок
4. Организация закупок и формы связей предприятия с поставщиками и посредниками
5. Организация снабжения подразделений (цехов и участков) предприятия

#### **Процедура оценивания**

1. Определить степень усвоения материала (студенты приводят доводы, объяснения).
2. Оценить оригинальность высказывания (студент конструирует новый смысл, новую позицию).
3. Оценить индивидуальный вклад студента в дискуссию (студент строит конструктивный диалог в процессе общения).
4. Определить качество изложения материала (студент логично и четко формулирует свои мысли).
5. Оценить коммуникативные умения (студент владеет правилами речевого этикета, умеет слушать и слышать других, реагировать на другие мнения).

#### **Разноуровневые задачи и задания**

*(наименование оценочного средства)*

**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, непaketированного – 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 размера 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.

### Критерии оценки:

+5 баллов. Выполнено комплексное задание без замечаний. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+3 баллов. Выполнено комплексное задание с небольшими замечаниями. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+2 баллов. Выполнено комплексное задание, однако имеются существенные замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

0 баллов. Выполнено комплексное задание, однако имеются критические замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

- 5 баллов. Комплексное задание не выполнено или сдано позже указанного срока без уважительной причины

### Проверочная работа

#### Задача выбора поставщика с учетом динамики показателей его работы

При решении задачи выбора поставщика следует ориентироваться не только на его нынешнее состояние, но и на динамику показателей его работы. Так, например, казалось бы, вполне благополучный поставщик может оказаться на грани финансового краха; поставщик может иметь старую изношенную технику, что неизбежно приведет к увеличению задержек поставок; малоопытный работник, активно занимающийся повышением своего профессионального уровня, может оказаться через пару лет значительно полезнее для фирмы, чем многоопытный престарелый работник и пр. Следовательно, система контроля исполнения договоров поставки должна позволять накапливать информацию, необходимую для прогнозирования изменений качественных показателей работы потенциальных поставщиков.

*Пример решения задачи выбора поставщика с учетом динамики показателей его работы*

Некоторая фирма в течение двух лет получала товары А и В от двух поставщиков  $P_1$  и  $P_2$ , однако было принято решение заключить долгосрочный договор только с одним из них.

В таблицах 1-3 приведены данные о динамике показателей их работы.

Таблица 1 - Динамика цен на поставляемые товары

Поставщик	Год	Объем поставки, ед./год		Цена за единицу	
		товара А	товара В	товара А	товара В
$P_1$	1	2000	1000	10	5
	2	1200	1200	11	6
$P_2$	1	9000	6000	9	4
	2	7000	10000	10	6

По этим показателям никак нельзя отдать предпочтение ни одному из поставщиков: одни показатели улучшаются, а другие ухудшаются.

Таблица 2 - Динамика поставки бракованной продукции

Поставщик	Год	Объем поставки бракованной продукции, ед./год
$P_1$	1	75
	2	120
$P_2$	1	300
	2	425

По этой таблице так же трудно отдать предпочтение одному из поставщиков: хотя у Р<sub>1</sub> брака значительно меньше, чем у Р<sub>2</sub>, но динамика этого показателя у него значительно хуже.

Таблица 3 - Динамика задержек поставок

Поставщик	Го д	Количество поставок, шт.	Всего опозданий, дней
Р <sub>1</sub>	1	8	28
	2	7	35
Р <sub>2</sub>	1	10	45
	2	12	36

Методом экспертных оценок были определены весовые коэффициенты критериев сравнения поставщиков:

цена	,5;
качество	,3;
надежность поставки	,2.

В данном случае надежность поставки имеет минимальный вес, т.к. товары А и В не требуют бесперебойного пополнения.

Темп роста цены на *i*-ю разновидность товара у *j*-го поставщика

$$T_{\psi ij} = \frac{C_{ij2}}{C_{ij1}} 100, \quad (1.1)$$

где  $C_{ij2}$  – цена *i*-го товара у *j*-го поставщика во втором году;

$C_{ij1}$  – цена *i*-го товара у *j*-го поставщика в первом году.

Доля *i*-го товара в общем объеме поставок *j*-го поставщика

$$d_{ij} = \frac{S_{ij}}{\sum S_{ij}} = \frac{G_{ij} C_{ij}}{\sum G_{ij} C_{ij}}, \quad (1.2)$$

где  $S_{ij}$  – сумма, на которую поставлен товар *i*-го вида *j*-м поставщиком;

$G_{ij}$  – объем поставки товара *i*-го вида *j*-м поставщиком;

$\sum S_{ij}$  – сумма, на которую поставлены все товары *j*-м поставщиком.

Средневзвешенный темп роста цен у *j*-го поставщика

$$\overline{T_{\psi j}} = \sum T_{\psi ij} d_{ij}. \quad (1.3)$$

В условиях данной задачи для первого поставщика по товару А и В соответственно

$T_{\psi A1} = \frac{C_{1A2}}{C_{1A1}} 100 = \frac{11}{10} 100 = 110\%,$	
$T_{\psi B1} = \frac{C_{1B2}}{C_{1B1}} 100 = \frac{6}{5} 100 = 120\%.$	

Для второго поставщика по товару А и В соответственно

$T_{yA2} = \frac{C_{2A2}}{C_{2A1}} 100 = \frac{10}{9} 100 = 111\%,$	
$T_{yB2} = \frac{C_{2B2}}{C_{2B1}} 100 = \frac{6}{4} 100 = 150\%.$	

Доля товара вида А в общем объеме поставок первого поставщика

$d_{1A} = \frac{G_{1A} C_{1A}}{\sum G_{1A} C_{1A}} = \frac{1200 \cdot 11}{1200 \cdot 11 + 1200 \cdot 6} = 0,65.$	
--	--

Доля товара вида В в общем объеме поставок первого поставщика

$d_{1B} = \frac{G_{1B} C_{1B}}{\sum G_{1B} C_{1B}} = \frac{1200 \cdot 6}{1200 \cdot 11 + 1200 \cdot 6} = 0,35.$	
---	--

Доля товара вида А в общем объеме поставок второго поставщика

$d_{2A} = \frac{G_{2A} C_{2A}}{\sum G_{2A} C_{2A}} = \frac{7000 \cdot 10}{7000 \cdot 10 + 10000 \cdot 6} = 0,54.$	
---	--

Доля товара вида В в общем объеме поставок второго поставщика

$d_{2B} = \frac{G_{2B} C_{2B}}{\sum G_{2B} C_{2B}} = \frac{10000 \cdot 6}{7000 \cdot 10 + 10000 \cdot 6} = 0,46.$	
---	--

Тогда средневзвешенный темп роста цен у первого поставщика.

$\overline{T}_{y1} = \sum T_{yi1} d_{i1} = 110 \cdot 0,65 + 120 \cdot 0,35 = 113,5\%.$	
--	--

Средневзвешенный темп роста цен у второго поставщика.

$\overline{T}_{y2} = \sum T_{yi2} d_{i2} = 111 \cdot 0,54 + 150 \cdot 0,46 = 128,9\%.$	
--	--

Темп роста поставок бракованной продукции  $j$ -м поставщиком

$T_{\delta j} = \frac{d_{\delta 2j}}{d_{\delta 1j}} 100,$	(1.4)
---	-------

где  $d_{\delta 1j}$  – доля бракованной продукции  $j$ -го поставщика в первый год поставок;

$d_{\delta 2j}$  – доля бракованной продукции  $j$ -го поставщика во второй год поставок.

Для первого поставщика

$d_{b1} = \frac{75}{2000 + 1000} 100 = 2,5\%$	
$d_{\delta 2} = \frac{120}{1200 + 1200} 100 = 5,0\%;$	

$T_{\delta 1} = \frac{5,0}{2,5} 100 = 200\%.$	
---	--

Для второго поставщика

$d_{\delta 1} = \frac{300}{9000 + 6000} 100 = 2,0\%;$	
---	--

$d_{\delta 2} = \frac{425}{7000 + 10000} 100 = 2,5\%;$	
--	--

$T_{\delta 2} = \frac{2,0}{2,5} 100 = 80\%.$	
--	--

Темп роста средней задержки поставок

$T_{\mathcal{M}} = \frac{T_{cp1}}{T_{cp2}} 100,$	(1.5)
--	-------

где  $T_{cp1}$  и  $T_{cp2}$  – среднее время опоздания поставки в первом и втором году, соответственно.

Среднее время опоздания определяется частным от деления общего числа дней опоздания на число поставок.

В данном случае для первого поставщика

$T_{cp21} = \frac{35}{7} = 5,0;$	
----------------------------------	--

$T_{cp11} = \frac{28}{8} = 3,5;$	
----------------------------------	--

$T_{\mathcal{M}1} = \frac{5,0}{3,5} 100 = 143\%.$	
---	--

Для второго поставщика

$T_{cp21} = \frac{36}{12} = 3,0$	
----------------------------------	--

$T_{cp11} = \frac{45}{10} = 4,5$	
----------------------------------	--

$T_{\mathcal{M}1} = \frac{4,5}{3,0} 100 = 150\%.$	
---	--

Результаты расчетов сведены в таблицу 1.7.

Таблица 1.7 - Расчет рейтинга поставщика

Показатель	Весовой коэффициент	Оценка поставщика		Произведение на весовой коэффициент		оценки
		P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>	
цена	0,5	113,5	128,9	56,8	64,5	
качество	0,3	200	80	60	24	
надежность	0,2	143	150	28,6	30	
Рейтинг поставщика				145,4	118,5	

В данном случае темп роста показателей отражает увеличение негативных характеристик поставщика, поэтому предпочтение очевидно следует отдать тому из них, чей рейтинг ниже. В данном примере предпочтение следует отдать второму поставщику благодаря более низкой цене, несмотря на большее количество брака и большие задержки поставок.

*Исходные данные задачи выбора поставщика с учетом динамики показателей его работы*

Исходные данные задачи приведены в таблицах 4-6

Таблица 4 - Динамика цен на поставляемые товары

Поставщик	Год д	Объем поставки, ед./год		Цена за единицу	
		товара А	товара В	товара А	товара В
Р <sub>1</sub>	1	1200	1000	10	5
	2	1200	1600	11	6
Р <sub>2</sub>	1	7200	6000	9	4
	2	7000	8000	10	6

Таблица 5- Динамика поставки бракованной продукции

Поставщик	Год	Объем поставки бракованной продукции, ед./год
Р <sub>1</sub>	1	40
	2	50
Р <sub>2</sub>	1	60
	2	70

Таблица 6 - Динамика задержек поставок

Поставщик	Год	Количество поставок, шт.	Всего опозданий, дней
Р <sub>1</sub>	1	8	12
	2	7	16
Р <sub>2</sub>	1	10	16
	2	12	12

### Критерии оценки:

+15 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа без замечаний. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+10 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа с небольшими замечаниями. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+5 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа, однако имеются существенные замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

0 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа, однако имеются критические замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

- 15 баллов. Итоговая проверочная работа не выполнена или сдана позже указанного срока без уважительной причины

### 7.3.Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

#### 7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр 5

№ 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
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

<b>№ п/п</b>	<b>Вопросы к экзамену</b>
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

<b>Семестр</b>	<b>Форма проведения промежуточной аттестации</b>	<b>Критерии и нормы оценки</b>	
5	Экзамен (по накопительному рейтингу)	«отлично»	Студент набрал 85 и более баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 70 до 84 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворительно»	Студент набрал от 55 до 69 баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворительно»	Студент набрал 54 и менее баллов по накопительному рейтингу

## 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	Режим доступа: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/1003251">https://new.znanium.com/catalog/product/1003251</a>
2	Аникин Б.А.	Логистика	учебник	2019	Режим доступа: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/1032772">https://new.znanium.com/catalog/product/1032772</a>

### 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	Режим доступа: <a href="https://new.znani um.com/catalog/p roduct/1079863">https://new.znani um.com/catalog/p roduct/1079863</a>

### 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>.

### 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
3	Mirapolis Human Capital Management	№ 42/02/22-К

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

### 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	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. (С-701)	Столы ученические двухместные, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), доска флипчарт, трибуна, стулья ученические, проектор, экран; компьютер, жалюзи

№ 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
2	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. (С-807)	Парты моноблоки двухместные, стулья ученические, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), стулья ученические, экран, ПК, проектор, жалюзи.
3	Помещение для самостоятельной работы обучающихся (Г-401)	Столы, стулья, компьютеры