

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:51:22
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab1011e6a2172175a1b

Приложение 1



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

/Воротников И.Л./

« 20 » мая 20 21 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	МАРКЕТИНГ ЗАКУПОК
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	Очно-заочная
Кафедра-разработчик	Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК
Ведущий преподаватель	Наянов А.В., доцент

Разработчик: доцент, Наянов А.В.

(подпись)

Саратов 2021

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	3
2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	4
3	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	7
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования	31

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Маркетинг закупок» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. № 963, формируют следующую компетенцию, указанную в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Маркетинг закупок»

Компетенция		Индикаторы достижения компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формировани я компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ПК-4.1. Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий	6	лекции, практические занятия	устный опрос, кейс-задание, типовый расчет, тест, контрольная работа, доклад, самостоятельная работа

Примечание:

Компетенция ПК-4 – также формируется в ходе освоения дисциплин:

Коммерческая деятельность;

Управление продажами в АПК;

Электронная коммерция в АПК;

Международная торговля;

Биржевая торговля АПК;

Мерчандайзинг продовольственных товаров;

Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4:

Брендинг;

Трейд-маркетинг;

Торгово-экономическая практика;

Преддипломная практика;

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Перечень оценочных материалов

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ОМ
1	устный опрос (собеседование)	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимися на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	вопросы по темам дисциплины: - перечень вопросов для устного опроса; - задания для самостоятельной работы
2	кейс	случай из практики наглядно демонстрирующий какую-либо теорию	комплект кейсовых заданий
3	типовой расчет	средство, направленное на формирование у обучающихся определенных видов деятельности, связанные с применением знаний; отработку обобщенных способов действий и умений адекватно и творчески применять знания в разнообразных конкретных ситуациях; систематизацию и закрепление теоретических знаний обучающихся; проверку степени усвоения одной темы или вопроса	комплект типовых расчетов
4	контрольная работа	средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по разделу или нескольким разделам	комплект контрольных заданий
5	тестирование	метод, который позволяет выявить уровень знаний, умений и навыков, способностей и других качеств личности, а также их соответствие определенным нормам путем анализа способов выполнения обучающимися ряда специальных заданий	банк тестовых заданий
6	доклад	продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в устном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	темы докладов

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Теоретические основы маркетинга закупок	ПК-4	Устный опрос
2	Понятие и основное содержание закупочной деятельности предприятия	ПК-4	Устный опрос
3	Основные понятия маркетинга закупок	ПК-4	Устный опрос, контрольная работа
4	Управление закупками как функция предприятия	ПК-4	Типовой расчет

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемо й компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
5	Формы и методы снабжения предприятий	ПК-4	Типовой расчет
6	Классификация закупаемых промышленных товаров и услуг	ПК-4	Типовой расчет
7	Организация закупочной деятельности предприятия	ПК-4	Устный опрос
8	Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия	ПК-4	Устный опрос
9	Комплексное изучение рынков товаров и услуг	ПК-4	Типовой расчет
10	Комплекс маркетинга в сфере закупок	ПК-4	Типовой расчет
11	Маркетинг промышленных закупок	ПК-4	Устный опрос
12	Маркетинговые стратегии закупок на предприятии	ПК-4	Типовой расчет
13	Типы закупочных процессов	ПК-4	Типовой расчет
14	Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке	ПК-4	Устный опрос
15	Стадии процесса закупки на промышленном рынке	ПК-4	Типовой расчет
16	Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда	ПК-4	Типовой расчет
17	Покупательское поведение предприятия на рынке по модели Шета	ПК-4	Типовой расчет
18	Покупательское поведение предприятия на рынке по модели вознаграждения	ПК-4	Типовой расчет, устный опрос
19	Инфраструктура товарного рынка закупок	ПК-4	Устный опрос
20	Биржевая торговля товарами	ПК-4	Типовой расчет
21	Аукционная торговля товарами	ПК-4	Типовой расчет
22	Оценка и выбор поставщиков в закупочной деятельности предприятия	ПК-4	Устный опрос
23	Выставки и ярмарки в системе маркетинга закупок	ПК-4	Типовой расчет
24	Выбор поставщика товара	ПК-4	Типовой расчет
25	Экономическая сущность и предпосылки развития системы государственных закупок	ПК-4	Устный опрос
26	Развитие системы государственных закупок в Российской Федерации	ПК-4	Контрольная работа
27	Предмет обоснования закупок	ПК-4	Типовой расчет
28	Нормативно-правовое регулирование в сфере закупок	ПК-4	Устный опрос
29	Применение Федерального закона №44-ФЗ в сфере закупок	ПК-4	Контрольная работа
30	Участники государственных закупок	ПК-4	Типовой расчет
31	Основы контрактной системы государственных и муниципальных закупок	ПК-4	Устный опрос
32	Контрактная система закупок	ПК-4	Тестирование
33	Антимонопольное регулирование контрактной системы государственных и муниципальных закупок	ПК-4	Типовой расчет
34	Обоснование начальной цены контракта	ПК-4	Устный опрос
35	Цена контракта	ПК-4	Типовой расчет
36	Лимиты бюджетного финансирования закупок	ПК-4	Типовой расчет
37	Процесс закупочной деятельности на основе контрактной системы	ПК-4	Устный опрос
38	Определение победителя в конкурентных процедурах осуществления закупок	ПК-4	Типовой расчет
39	Определение поставщиков при контрактной системе закупок	ПК-4	Типовой расчет, устный опрос
40	Планирование закупок	ПК-4	Устный опрос
41	Оценка обоснованности осуществления закупок	ПК-4	Типовой расчет
42	Планирование закупок	ПК-4	Типовой расчет
43	Современные механизмы управления государственными закупками	ПК-4	Устный опрос
44	Мониторинг закупок, контроль и аудит в сфере закупок	ПК-4	Устный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемо й компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
45	Разработка план-графика закупок	ПК-4	Типовой расчет
46	Контроль и аудит в сфере закупок	ПК-4	Кейс-задание
47	Мировые тенденции и перспективы развития государственных закупок	ПК-4	Устный опрос
48	Организация государственных закупок за рубежом	ПК-4	Типовой расчет
49	Организация государственных закупок в рамках Таможенного союза	ПК-4	Типовой расчет
50	Транспорт в системе маркетинга закупок	ПК-4	Устный опрос
51	Значение запасов в системе маркетинга закупок	ПК-4	Устный опрос
52	Организация грузовых перевозок закупленных товаров	ПК-4	Типовой расчет
53	Детерминированная модель управления запасами на предприятии	ПК-4	Типовой расчет
54	Роль складов и тары в системе маркетинга закупок	ПК-4	Устный опрос
55	Тара для транспортировки закупаемых товаров	ПК-4	Типовой расчет
56	Эффективность размещения государственного и муниципального заказа	ПК-4	Устный опрос, доклад

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине
«Маркетинг закупок» на различных этапах их формирования, описание
шкал оценивания**

Таблица 4

Код компетенци и, этапы освоения компетенци и	Индикаторы достижения компетенци й	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительн о)	пороговый уровень (удовлетворительн о)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-4, 6 семестр	Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятия	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (особенности организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (особенности организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в

					материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
		не умеет заключать организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия, используя современные методы и показатели оценки	сформированное умение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия, используя современные методы и показатели оценки
		обучающийся не владеет навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия	в целом успешное, но не системное владение навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками пользования навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия	успешное и системное владение навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Входной контроль

Примерный перечень вопросов

1. Цели, функции и принципы маркетинга
2. Понятие, элементы, анализ внешней и внутренней среды маркетинга

3. Сущность и функции цены.
4. Маркетинговые подходы к ценообразованию.
5. Этапы жизненного цикла товара и выбор маркетинговых стратегий.
6. Понятие и виды конкуренции.
7. Экономическая сущность рынка. Функции рынка.
8. Формы предпринимательской деятельности в России.
9. Типы экономических систем.
10. Товар и его составляющие: стоимость и потребительная стоимость.
11. Формы стоимости.
12. Рыночная цена. Рыночное равновесие.
13. Спрос и факторы на него влияющие.
14. Понятия рынка и рыночной системы.
15. Общая и предельная полезность товара.

3.2. Устный опрос (собеседование)

Вопросы для устного опроса подбираются в соответствии с изученной темой. Приводится перечень 5 основных вопросов для устного опроса по каждой теме. Обучающийся отвечает минимум на 1 из предлагаемых по теме вопросов.

Тема: Теоретические основы маркетинга закупок

Основные вопросы

1. Функции предприятия на рынке.
2. Коммерческая служба предприятия.
3. Функция закупок на предприятии.
4. Коммерческая деятельность предприятия.
5. Понятие маркетинга закупок.

Тема: Понятие и основное содержание закупочной деятельности предприятия

Основные вопросы

1. Закупочная деятельность в системе отношений обмена.
2. Задачи предприятия при осуществлении закупочной деятельности.
3. Понятие и основные функции управления закупками на предприятии.
4. Формы снабжения предприятия.
5. Классификация закупаемых товаров и услуг.

Тема: Организация закупочной деятельности предприятия

Основные вопросы

1. Предприятие как покупатель товаров промышленного назначения.
2. Мотивы покупателей товаров промышленного назначения.
3. Типы организационной структуры службы закупок.
4. Цели логистического менеджмента в управлении закупками.

5. Основные функции отдела закупок.

Тема: Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия

Основные вопросы

1. Сравнительная характеристика потребительского и промышленного рынков.
2. Принципы маркетинга в управлении закупочной деятельностью предприятия.
3. Основное содержание комплекса маркетинга в сфере закупок.
4. Понятие, цели и задачи маркетинга закупок.
5. Основные элементы маркетинговых исследований закупочной деятельности.

Тема: Маркетинг промышленных закупок

Основные вопросы

1. Маркетинговые стратегии закупок.
2. Типология деловых (промышленных) закупок.
3. Типы закупочных процессов на промышленном рынке.
4. Виды закупочной ориентации предприятия.
5. Основные стадии процесса закупки на промышленном рынке.

Тема: Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке

Основные вопросы

1. Мотивация промышленного покупателя.
2. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
3. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
4. Модель покупательского поведения Шета.
5. Модель Шоффре и Лильена.

Тема: Инфраструктура товарного рынка закупок

Основные вопросы

1. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
2. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
3. Организация и проведение конкурсных торгов.
4. Выставки и ярмарки в системе маркетинга закупок.
5. Функции товарной биржи в системе распределения и закупок.

Тема: Оценка и выбор поставщиков в закупочной деятельности предприятия

Основные вопросы

1. Роль и значение выбора поставщика в закупочной деятельности фирмы.
2. Процедура (алгоритм) выбора поставщика.
3. Направления выбора поставщика.
4. Методы выбора поставщика.
5. Основные критерии построения системы выбора поставщика.

Тема: Экономическая сущность и предпосылки развития системы государственных закупок

Основные вопросы

1. История становления системы государственных и муниципальных закупок в России.
2. Экономическая теория и государственные и муниципальные закупки.
3. Экономическая политика и государственные и муниципальные закупки.
4. Государственные контракты и заказы в условиях различных моделей и типов рынка.
5. Этапы развития системы государственных закупок в России.

Тема: Нормативно-правовое регулирование в сфере закупок

Основные вопросы

1. Государственное регулирование в системе госзакупок.
2. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.
3. Характеристика субъектов правового регулирования в контрактной системе.
4. Цели регулирования и сферы применения Федерального закона №44-ФЗ.
5. Основные положения Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ

Тема: Основы контрактной системы государственных и муниципальных закупок

Основные вопросы

1. Цели и задачи контрактной системы.
2. Основные принципы контрактной системы в сфере закупок.
3. Субъекты контрактной системы государственных и муниципальных закупок.
4. Механизмы антимонопольного регулирования контрактной системы государственных и муниципальных закупок.

5. Комиссия по размещению заказов: назначение и состав.

Тема: Обоснование начальной цены контракта

Основные вопросы

1. Правила нормирования и методы определения начальной (максимальной) цены контракта.
2. Особенности определения начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком
3. Требования к обоснованию лимитов бюджетного финансирования закупок.
4. Порядок освоения заказчиками бюджетных средств.
5. Формы размещения заказов на торгах.

Тема: Процесс закупочной деятельности на основе контрактной системы

Основные вопросы

1. Государственные нужды и муниципальные нужды.
2. Виды заказчиков.
3. Участники закупок.
4. Способы определения победителя в конкурентных процедурах осуществления закупок.
5. Понятие прокьюремент.

Тема: Планирование закупок

Основные вопросы

1. Цели и содержание планов закупок.
2. Цели и содержание планов-графиков.
3. Сроки формирования заказчиками планов закупок.
4. Порядок внесения изменений в утвержденные планы закупок.
5. Случаи и порядок обязательного общественного обсуждения закупок.

Тема: Современные механизмы управления государственными закупками

Основные вопросы

1. Механизмы привлечения иностранных компаний для участия в государственных электронных аукционах.
2. Механизм управления ценообразованием на электронных торгах.
3. Механизмы контроля за расходованием средств.
4. Принципы установления цен на продукцию госзакупок.
5. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок.

Тема: Мониторинг закупок, контроль и аудит в сфере закупок

Основные вопросы

1. Цели мониторинга закупок
2. Механизм осуществления мониторинга закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
3. Цели аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
4. . Цели осуществления государственного контроля в сфере закупок.
5. Субъекты осуществления контроля в сфере закупок.

Тема: Мировые тенденции и перспективы развития государственных закупок

Основные вопросы

1. Ключевые платформы проведения трансграничных торгов в мире.
2. Механизмы и инструменты организации государственных закупок за рубежом.
3. Механизм проведения торгов в рамках Таможенного союза.
4. Система проведения госзакупок при интеграционном взаимодействии.
5. Особенности проведения госзакупок в США и Евросоюзе.

Тема: Транспорт в системе маркетинга закупок

Основные вопросы

1. Сущность и значение транспорта в системе управления закупками.
2. Характеристика основных видов транспорта.
3. Выбор вида транспорта для перевозки грузов.
4. Организация грузовых перевозок товаров.
5. Контейнерная перевозка продукции.

Тема: Роль складов и тары в системе маркетинга закупок

Основные вопросы

1. Роль и функции упаковки и тары в торгово-технологическом процессе.
2. Классификация и характеристика основных видов тары и упаковки.
3. Стандартизация, унификация и качество тары.
4. Товарные склады, их назначение и функции.
5. Запасы в системе управления закупками.

3.3. Контрольные работы

Цель контрольной работы: углубить, систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся; проверить степень усвоения одной темы или вопроса.

Тематика контрольных и самостоятельных работ устанавливается в соответствии с изученной темой. Количество вариантов заданий – по теме

используется два варианта заданий.

Приводится пример одного из вариантов по каждой теме для самостоятельных и контрольных работ.

Тема: Маркетинг закупок: понятие, функции

1 вариант

Задание 1.

Основываясь на знаниях об эволюции маркетинговых концепций, определите различия между этими концепциями и заполните таблицу.

Таблица Сравнительная характеристика концепций маркетинга

Концепция маркетинга	Основной объект внимания	Средства достижения цели	Конечная цель
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Задание 2.

Укажите в данной таблице стрелками, представленные варианты состояния спроса и соответствующие им стратегии маркетинга.

Таблица Виды маркетинга

Состояние спроса	Соответствующее направление стрелки	Вид маркетинга
Негативный		Конверсионный
Потенциальный		Противодействующий
Иррациональный		Поддерживающий
Чрезмерный		Стимулирующий
Неустойчивый		Синхромаркетинг
Снижающийся		Демаркетинг
Соответствующий		Ремаркетинг
Отсутствующий		Развивающий

Задание 3.

Какой маркетинговой концепции придерживается фирма, ориентированная в своей деятельности на следующее:

1) фирма производит канцелярские товары без изучения спроса на данном рынке, ориентируясь на агрессивные формы продвижения своего товара

2) фирма изготавливает и продает корпусную мебель по каталогам, а также осуществляет ее доставку до покупателя

3) компания занимается производством бытовой техники, постоянно совершенствуя свой товар, при этом акцент делается на товарную политику, а не на изучение реального спроса на свою продукцию

4) фирма, осуществляющая реализацию бытовой и электронной техники, убеждает, что: при покупке ее товаров, она дает возможность своим клиентам «шагать в ногу со временем»

5) компания осуществляет производство экологически чистых продуктов питания с использованием только натуральных ингредиентов, при эксплуатации новейших производственных технологий безопасных для окружающей среды

6) компания предлагает элитные вина, получившие золотые медали на международных ярмарках вин

7) фирма занимается разработкой и производством специализированной одежды, постоянно разрабатывая новые модели, основываясь на специфике производственной деятельности предприятий-заказчиков и с учетом комфортности и безопасности для потенциальных клиентов

8) компания осуществляет строительство завода с безотходным производством по переработке нефтепродуктов, с использованием новейших природоохранных технологий

9) производственное объединение занимается производством разнообразных полимерных изделий, стремится все более интенсивно развивать свое производство, максимально насыщая рынок своим видом товаров

10) компания продает персональные компьютеры, осуществляя доставку и их установку, помогает в обслуживании

Задание 4.

Вставьте пропущенные слова и словосочетания

1. **Потребность** – это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с и личностью индивида данного общества;

2. **Общей целью маркетинга** является достижение..... между производителями и потребителями, продавцами и покупателями при обоюдной выгоде и в наилучших психологических условиях;

3. **Спрос** – это потребность человека, подкрепленная

4. **Концепция маркетинга** – это система научно обоснованных представлений об производственной и сбытовой деятельностью в условиях рыночной экономики

5. **Концепция совершенствования сбыта или концепция интенсификации коммерческих усилий** – направлена на интенсификацию коммерческих усилий фирмы в сфере сбыта и.....

6) **Комплекс маркетинга** – это совокупность, поддающихся контролю маркетинга, его представляют как, концепция маркетинг-микс или концепция 5Р.

7) **Маркетинг** – это вид человеческой деятельности, направленный.....

8) **Стимулирующий маркетинг**, связан с наличием товаров и услуг, на которые, по причине полного безразличия или не заинтересованности потребителей, его задача – учесть причины безразличия и преодолеть их.

- 9) **Поддерживающий** маркетинг, используется тогда, когда уровень и структура спроса на товары полностью соответствуют уровню и структуре
- 10) **Демаркетинг** – используется тогда, когда спрос на товарпредложение.
- 11) **Нужда** – это

Тема: Развитие системы государственных закупок в Российской Федерации

1 вариант

Задание 1.

На схеме 1 укажите этапы развития системы государственных закупок в России.

Этапы развития системы государственных закупок в России	

Задание 2.

На схеме 2 укажите принципы контрактной системы в сфере закупок.

Принципы контрактной системы в сфере закупок	

Задание 3.

На схеме 3 укажите участников контрактной системы в сфере закупок.

Участники контрактной системы	

Задание 4.

На схеме 4 укажите возможных заказчиков в сфере закупок.



Тема: Применение Федерального закона №44-ФЗ в сфере закупок

1 вариант

Задание 1.

Заполните схему «Законодательство Российской Федерации о контрактной системе» в соответствии со статьей 2 ФЗ №44-ФЗ

Законодательство Российской Федерации о контрактной системе» в соответствии со статьей 2 ФЗ №44-ФЗ	
	Конституция РФ
	Иные федеральные законы

Задание 2.

Заполните схему «Этапы контрактной системе» в соответствии с частью 1 статьи 1 ФЗ №44-ФЗ

Планирование закупок товаров, работ, услуг	
Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	

Задание 3.

Заполните схему «Основные функции уполномоченных органов» в соответствии со статьей 26 ФЗ №44-ФЗ

Президент РФ, Правительство РФ	}	Может передать полномочия на:		
		Только для федеральных заказчиков		
Высший исполнительный орган государственной власти субъекта РФ, местная администрация	}	Может передать полномочия на:		
		Только для заказчиков субъекта РФ и муниципальных заказчиков		

Задание 4.

Заполните таблицу «Особенности закупок, осуществляемых бюджетными, автономными учреждениями, государственными, муниципальными унитарными предприятиями и иными юридическими лицами» в соответствии со статьей 15 ФЗ №44-ФЗ

Источники финансирования	Бюджетное учреждение	Автономное учреждение	Государственное, муниципальное предприятие
Субсидии на иные средства, предоставляемые из бюджетов бюджетной системы	Контрактная система	Осуществление капитальных вложений в объекты государственной и муниципальной собственности – Контрактная система	
Гранты, передаваемые безвозмездно и безвозвратно, предоставляемые на конкурсной основе			
В качестве исполнителя по контракту привлекает иных лиц			
Средства доход приносящей деятельности (кроме ОМС)			

3.4 Тестовые задания

По дисциплине «Маркетинг закупок» предусмотрено проведение следующих видов тестирования: письменное.

Письменное тестирование.

Письменное тестирование проводится после изучения определенного раздела дисциплины.

Цель тестирования: углубить, систематизировать и закрепить теоретические знания обучающихся; проверить степень усвоения одной темы или вопроса.

Результаты тестирования учитываются при проведении рубежного контроля.

Пример одного из вариантов тестовых заданий.

Банк тестов составляет по данной теме: 2 варианта по 15 вопросов.

Тема: Классификация закупаемых промышленных товаров и услуг

Тестовые вопросы вариант 1

1) Задания относят к группе:

- а) материальные ресурсы производственного назначения;
- б) материальные ресурсы непроизводственного назначения;
- в) основные фонды;
- г) готовая продукция для перепродажи.

2) Товары MRO относятся к группе

- а) материальные ресурсы производственного назначения;
- б) материальные ресурсы непроизводственного назначения;
- в) основные фонды;
- г) готовая продукция для перепродажи.

3) Какая из указанных видов классификации учитывает риски поставок?

а) Основные фонды, материальные ресурсы производственного назначения, материальные ресурсы непроизводственного назначения, готовая продукция;

б) материальные ресурсы, расходуемые свой ресурс, материальные ресурсы, расходуемые в процессе производства;

в) Некритические, проблемные, основные и стратегические материальные ресурсы;

г) Ремонтируемые и неремонтируемые материальные ресурсы.

4) Какая из указанных видов классификаций учитывает влияние на прибыль?

а) Основные фонды, материальные ресурсы производственного назначения, материальные ресурсы непроизводственного назначения, готовая продукция;

б) материальные ресурсы, расходуемые свой ресурс, материальные ресурсы, расходуемые в процессе производства;

в) Некритические, проблемные, основные и стратегические материальные ресурсы;

г) Ремонтируемые и неремонтируемые материальные ресурсы.

5) Товары, для которых характерен относительно постоянный спрос относятся к группе:

а) А

в) Х

б) В

г) Y

б) Товары, которые характеризуются высокой долей в объемах реализации, относятся к группе:

а) А

в) X

б) В

г) Y

7) Материалы, которые характеризуются низкими рисками получения, низким объемом закупок называются _____

8) Материалы, которые характеризуются низким рисками получения и высоким объемом закупок называются _____

9) Участников закупочной деятельности классифицируют на следующие группы: основные и _____

10) В эту группу участников закупочной деятельности входят поставщики и покупатели

11) Если потребность в продукции меньше X (рис.1), то нужно _____ (делать или покупать).

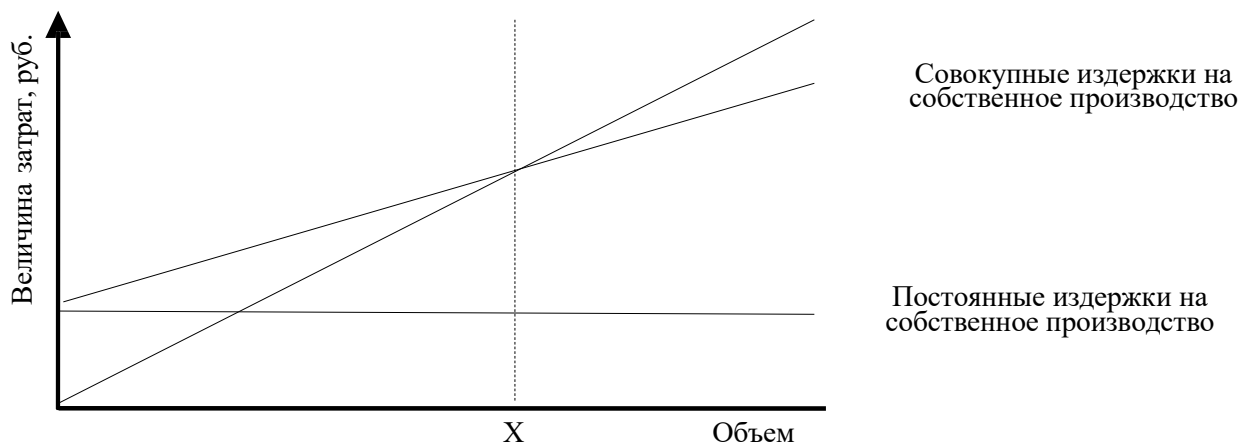


Рисунок 1. Задача «делать или покупать»

12) Если потребность в продукции больше X (рис.1), то нужно _____ (делать или покупать).

13) Приведите правильное соответствие типов группировки материальных ресурсов и критериев классификации:

1. ABC

а) цена

2. XYZ

б) доля прибыли

в) коэффициент вариации

14) Соотнесите виды материальных ресурсов и соответствующую группу:

1. Некритические

а) низкое влияние на прибыль и высокие риски

2. Стратегические

б) низкая доля в себестоимости и много предложений на рынке

3. Проблемные

в) большая доля в себестоимости продукции и много товаров-аналогов

4. Основные

г) большое значение для производственного процесса и уникальный продукт (отсутствуют аналоги)

15) Поиск новых источников поставок — это элемент такого функционального аспекта снабжения, как...

- а) маркетинг
- б) логистика

- в) коммерция а) цена
- г) производство

Тема: Контрактная система закупок

Тестовые вопросы вариант 1

- 1) Целями федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ являются:
 - а) экономия бюджетных средств;
 - б) борьба с коррупцией;
 - в) повышение результативности закупок
 - г) обеспечение образовательных и культурных потребностей населения;
 - д) предотвращение злоупотреблений в сфере закупок.
- 2) Укажите принципы контрактной системы в сфере закупок:
 - а) презумпция невиновности заказчиков;
 - б) профессионализм заказчиков;
 - в) стимулирование инноваций;
 - г) состязательность и равноправие сторон;
 - д) ответственность за результативность обеспечения государственных нужд.
- 3) Какие конкурентные способы определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков) предусмотрены законом № 44-ФЗ?
 - а) открытый конкурс;
 - б) закрытый аукцион;
 - в) конкурентные переговоры;
 - г) запрос предложений;
 - д) редукцион;
 - е) запрос цен.
- 4) Чем заканчивается закупка в соответствии с законом 44-ФЗ:
 - а) подписание протокола о подведении итогов закупки;
 - б) заключением контракта;
 - в) исполнением обязательств сторонами контракта;
 - г) подписанием акта сдачи-приемки по контракту.
- 5) Какие критерии оценки заявок участников закупки заказчик вправе устанавливать в соответствии с законом 44-ФЗ?
 - а) расходы на обслуживание товара
 - б) срок гарантии на товар, результат работы
 - в) качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки
 - г) квалификация участников закупки
 - д) срок (период) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг
- б) За сколько дней до даты вскрытия конвертов с заявками или открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе должно размещаться в единой информационной системе извещение о проведении открытого конкурса в соответствии с законом 44-ФЗ?
 - а) не менее чем за тридцать дней;
 - б) не менее чем за двадцать дней;
 - в) не менее чем за двадцать рабочих дней;
 - г) за тридцать дней.

7) Какие объекты заказчик вправе закупать способом двухэтапного конкурса в соответствии с законом № 44-ФЗ?

- а) выполнение работ по строительству и капитальному ремонту;
- б) оказание услуг по организации питания детей;
- в) выполнение проектных работ;
- г) поставка инновационной и высокотехнологичной продукции;
- д) энергосервис.

8) В каких случаях заказчик вправе осуществлять закупку путем проведения запроса предложений?

- а) заключения договора энергоснабжения;
- б) заключения договора теплоснабжения;
- в) заключения контракта на оказание преподавательских услуг физическими лицами;
- г) признания повторного конкурса не состоявшимся;
- д) заключения договора на создание произведения литературы или искусства.

9) Какой подписью должны быть подписаны заявки в рамках контрактной системы:

- а) электронной цифровой подписью
- б) усиленной неквалифицированной электронной подписью
- в) усиленной квалифицированной электронной подписью
- г) неквалифицированной электронной подписью

10) Какие дополнительные требования к участникам заказчик вправе устанавливать при проведении двухэтапных конкурсов:

- а) наличие допуска к работам, выданного саморегулируемой организацией;
- б) наличие финансовых ресурсов;
- в) наличие опыта работы, связанного с предметом контракта;
- г) наличие деловой репутации;
- д) наличие уровня образования у руководителя (индивидуального предпринимателя).

11) Кому могут предоставляться преимущества при осуществлении закупок:

- а) организациям малообеспеченных граждан;
- б) организациям инвалидов;
- в) государственным учреждениям;
- г) социально ориентированным некоммерческим организациям;
- д) субъектам малого предпринимательства;
- е) субъектам среднего предпринимательства.

12) Что входит в понятие «антидемпинговые меры» по 44-ФЗ, применение которых возможно в случае предложения участником закупки цены, которая на 25 и более процентов ниже начальной (максимальной) цены:

- а) отклонение заявки такого участника;
- б) необходимость предоставления участником закупки обеспечения исполнения контракта в повышенном размере;
- в) необходимость предоставления информации, подтверждающей добросовестность участника;

г) внесение такого участника в реестр недобросовестных поставщиков.

13) Какой размер обеспечения заявки должен быть установлен, если при проведении аукциона начальная (максимальная) цена контракта не превышает три миллиона рублей:

- а) от ½% до 5% начальной (максимальной) цены контракта;
- б) 1% от начальной (максимальной) цены контракта;
- в) 2% начальной (максимальной) цены контракта;
- г) 5% начальной (максимальной) цены контракта.

14) Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) при котором победителей признается участник закупки:

- а) первый представивший необходимые документы;
- б) подтвердивший финансовую способность исполнения контракта;
- в) предложивший лучшие условия исполнения контракта;
- г) предложивший наименьшую цену контракта.

15) Под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки:

- а) предложивший лучшие условия исполнения контракта;
- б) представивший банковские гарантии;
- в) не включенные в реестр недобросовестных поставщиков;
- г) предложивший наименьшую цену контракта.

3.5. Типовые расчеты

Типовой расчет выполняется письменно и позволяет осуществлять письменный опрос. Данные для типовых расчетов подбираются в соответствии с изученной темой. По каждой теме используется два варианта заданий. Приводится пример одного из вариантов типовых расчетов.

Тема: Цена контракта

Сельскохозяйственная организация закупает комбикорм у одного поставщика. Годовая потребность на производственные нужды - 1000 т. Спрос на комбикорм постоянный в течение года. Стоимость размещения заказа - 500 руб., цена 1т комбикорма – 20 000руб., стоимость хранения 1т -10% цены. Сколько комбикорма сельскохозяйственное предприятие должно заказывать для одной поставки? После определения экономичного размера заказа оценить его с точки зрения возможности размещения. Рассмотрите возможность заказа 25 т. Сравните для этого общие издержки при заказе 25 т. Рассмотрите ситуацию, в которой поставщик комбикорма предложил 5%-ю скидку с цены при заказе не 25т, а 50. Следует ли предприятию соглашаться на это предложение, при условии, что предприятие располагает мощностями по хранению комбикорма и увеличение объема не скажется на качестве корма, он не будет слеживаться, а также срок хранения его не ограничен?

1 вариант

Условие задачи:

Определить начальную максимальную цену контракта методом сопоставимых рыночных цен и коэффициента вариации. Сделать вывод об однородности совокупности ценовых значений.

Исходные данные:

Предложение	Кол-во товара, шт.	Цена за единицу, руб.	Ценовое предложение, руб.
Коммерческое предложение №1	2	65000	130000
Коммерческое предложение №2	2	140000	280000
Коммерческое предложение №3	2	185000	370000
Коммерческое предложение № 4	2	150000	300000
Коммерческое предложение № 5	2	175000	350000

3.6. Кейс-задания

Примеры кейс-заданий по темам.

Тема: Закупочная деятельность предприятия

Кейс-задание «Анализ и развитие закупочной деятельности»

Hawthorne Engineering – частная компания, занимающаяся производством и сборкой продуктов бытового назначения. Годовой оборот составляет 200 млн. долл. Самые большие расходы приходятся на сырье и компоненты, на которые в год затрачивается около 70 млн. долл. Управляющий директор Билл Мэйлор считает, что маржа прибыли слишком низка, и попросил вас высказать свои предложения, каким образом можно повысить рентабельность. Билл предполагает, что это можно было бы сделать, назначив дополнительных сотрудников в отдел продаж и проведя рекламную кампанию, которая, как он надеется, увеличит оборот и тем самым снизит накладные расходы в расчете на единицу товара.

Вы выяснили, что закупочная деятельность в компании реально мало чем отличается от функции почтовой службы. Отдел закупок получает спецификации из конструкторского отдела или подразделений пользователя, которые затем он отправляет либо поставщикам, выбор которых делают директора, либо поставщику, предлагающему свою продукцию по самой низкой цене. Компания взаимодействует с большим числом поставщиков и заказывает множество дешевых товаров. Вся закупочная деятельность осуществляется вручную. Никто из сотрудников этого отдела не прошел никакой специальной подготовки в этой области, а руководитель отдела, который вскоре должен уйти на пенсию, занимает эту должность свыше 30 лет. Билл проинформировал вас, что, вероятно, на его место будет назначен его нынешний заместитель.

Вы высказываете Биллу предложение, что рентабельность можно повысить за счет более эффективных закупок. Но на Билла это заявление не произвело должного впечатления. Его возражения таковы: «Покупать может каждый. Покупка – это на самом деле легкая задача: соберите три предложения и выберите из них самое дешевое. В любом случае только проектировщики имеют технические

знания, позволяющие им конкретно указывать, что необходимо, а часто и называют поставщиков, у которых нам приходится покупать».

Вопросы и задания к кейсу:

1. Что можно сказать о текущем статусе снабжения в организации?
2. Используется ли при текущем статусе рычаг снабжения?
3. На каком этапе эволюции находится снабжение в организации?
4. Проведите анализ снабженческой деятельности, заполнив таблицу:

Таблица – Анализ снабженческой деятельности

Аспект	Традиционный вариант	Современный вариант
Структура управления снабжением		
Процедуры		
Факторы, учитываемые при закупках		
Количество поставщиков		
Взаимоотношения с поставщиками		
Показатели закупочной деятельности		

5. Какие выводы можно сделать по его результатам?
6. Нарисуйте схему функционального цикла закупок в компании.
7. Подготовьте для Билла краткое обоснование о том, почему необходимо развивать закупочную деятельность:
 - охарактеризуйте текущие проблемы;
 - укажите потенциальные последствия.
8. Предложите пошаговый план изменений закупочной деятельности в организации и его результаты.

Тема: Контроль и аудит в сфере закупок

Кейс-задание «Заключение по контракту»

По контракту на поставку канцелярской продукции, предусматривающему поставку товаров отдельными партиями по заявкам заказчика, ООО «Карандаш» нарушило сроки поставки товара по первой заявке на 2 дня, по второй заявке на 3 дня, по третьей заявке на 1 день.

Проконсультируйте в письменном виде со ссылками на положения Закона № 44-ФЗ заказчика о его дальнейших действиях, в том числе:

- 1) Несет ли ответственность ООО «Карандаш» за указанные действия? Если да, то какую?
- 2) Может ли заказчик расторгнуть контракт? Если да, то в каком порядке? Какие требуются для этого условия?
- 3) Подлежит ли ООО «Карандаш» включению в реестр недобросовестных поставщиков? Если да, то в каком порядке?
- 4) Может ли заказчик каким-либо образом до закупить оставшуюся часть канцелярской продукции у другого поставщика?

3.7. Доклады

Рекомендуемая тематика докладов по дисциплине приведена в таблице 5.

**Темы докладов, рекомендуемые к написанию при изучении дисциплины
«Маркетинг закупок»**

№ п/п	Темы докладов
1	Информационные технологии и автоматизация снабженческой деятельности.
2	Основные стратегические цели снабжения.
3	Классификация поставщиков.
4	Три аспекта снабженческой деятельности: маркетинговый, коммерческий, логистический.
5	Концепции закупочной деятельности.
6	Факторы изменения закупочной деятельности.
7	История развития российского законодательства в сфере государственных закупок.
8	Особенности национальной политики в сфере государственных закупок.
9	Проблемы законодательно-нормативной базы о государственных закупках
10	Особенности управления системой государственных закупок в зарубежных странах.
11	Сущность, функции и виды государственных товаров
12	Необходимость закупочной деятельности государства
13	Организация государственных закупок в США (в странах ЕС).
14	Сравнительный анализ государственного и частного рынка
15	Особенности размещения заказов в сфере АПК
16	Особенности размещения государственных заказов путем проведения открытых аукционов в электронной форме
17	Особенности контроля в сфере государственных и муниципальных закупок.
18	Оценка эффективности деятельности органов государственной власти в сфере закупок.
19	Особенности закупки услуг для государственных нужд.
20	Формирование рынка профессиональных знаний в области конкурсного прокьюрмента.

3.6. Рубежный контроль

Вопросы рубежного контроля № 1

Вопросы, рассматриваемые на контактных занятиях

1. Функции предприятия на рынке.
2. Коммерческая деятельность предприятия.
3. Понятие маркетинга закупок.
4. Закупочная деятельность в системе отношений обмена.
5. Задачи предприятия при осуществлении закупочной деятельности.
6. Формы снабжения предприятия.
7. Предприятие как покупатель товаров промышленного назначения.
8. Мотивы покупателей товаров промышленного назначения.
9. Типы организационной структуры службы закупок.
10. Сравнительная характеристика потребительского и промышленного рынков.
11. Основное содержание комплекса маркетинга в сфере закупок.
12. Понятие, цели и задачи маркетинга закупок.
13. Маркетинговые стратегии закупок.
14. Типология деловых (промышленных) закупок.
15. Виды закупочной ориентации предприятия.
16. Мотивация промышленного покупателя.
17. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).

18. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
19. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.
20. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
21. Организация и проведение конкурсных торгов.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Коммерческая служба предприятия.
2. Функция закупок на предприятии.
3. Понятие и основные функции управления закупками на предприятии.
4. Классификация закупаемых товаров и услуг.
5. Цели логистического менеджмента в управлении закупками.
6. Основные функции отдела закупок.
7. Принципы маркетинга в управлении закупочной деятельностью предприятия.
8. Основные элементы маркетинговых исследований закупочной деятельности
9. Основные стадии процесса закупки на промышленном рынке.
10. Типы закупочных процессов на промышленном рынке.
11. Модель покупательского поведения Шета.
12. Модель Шоффри и Лильена.
13. Выставки и ярмарки в системе маркетинга закупок.
14. Функции товарной биржи в системе распределения и закупок.

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на контактных занятиях

1. Роль и значение выбора поставщика в закупочной деятельности фирмы.
2. Процедура (алгоритм) выбора поставщика.
3. Направления выбора поставщика.
4. История становления системы государственных и муниципальных закупок в России.
5. Экономическая политика государства и система государственных и муниципальных закупок.
6. Экономическая теория и государственные и муниципальные закупки.
7. Государственные контракты и заказы в условиях различных моделей и типов рынка.
8. Государственное регулирование в системе госзакупок.
9. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.
10. Характеристика субъектов правового регулирования в контрактной системе.
11. Основные положения Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ
12. Цели и задачи контрактной системы.

13. Основные принципы контрактной системы в сфере закупок.
14. Субъекты контрактной системы государственных и муниципальных закупок.
15. Механизмы антимонопольного регулирования контрактной системы государственных и муниципальных закупок.
16. Комиссия по размещению заказов: назначение и состав.
17. Правила нормирования и методы определения начальной (максимальной) цены контракта в сфере закупок.
18. Особенности определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).
19. Требования к обоснованию лимитов бюджетного финансирования закупок.
20. Порядок освоения заказчиками бюджетных средств.
21. Формы размещения заказов на торгах.
22. Государственные нужды и муниципальные нужды.
23. Виды заказчиков.
24. Участники закупок.
25. Способы определения победителя в конкурентных процедурах осуществления закупок.
26. Понятие прокьюремент.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Методы выбора поставщика.
2. Основные критерии построения системы выбора поставщика.
3. Этапы развития системы государственных закупок
4. Государственные и муниципальные закупки в экономической теории.
5. Сферы применения Федеральных законов №44-ФЗ и № 223-ФЗ.
6. Основные положения Закона «О конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ.
7. Понятие и виды конкурсов и аукционов.

Вопросы рубежного контроля № 3

Вопросы, рассматриваемые на контактных занятиях

1. Цели и содержание планов закупок и планов-графиков закупок товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных и муниципальных нужд.
2. Правовые основания и порядок внесения изменений в утвержденные планы закупок и планы -графики закупок.
3. Порядок проведения оценки обоснованности осуществления закупок.
4. Последствия признания планируемой закупки необоснованной.
5. Механизмы привлечения иностранных компаний для участия в государственных электронных аукционах.
6. Механизм управления ценообразованием на электронных торгах.
7. Механизмы контроля за расходованием средств.
8. Сущность и механизм осуществления мониторинга закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
9. Цели мониторинга закупок.

10. Информационное обеспечение мониторинга закупок.
11. Цели аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
12. Субъекты осуществления контроля в сфере закупок.
13. Ключевые платформы проведения трансграничных торгов в мире.
14. Механизмы и инструменты организации государственных закупок за рубежом.
15. Порядок функционирования контрактной системы.
16. Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в контрактной системе закупок.
17. Требования к обоснованию планов закупок и планов-графиков закупок в контрактной системе.
18. Случаи и порядок обязательного общественного обсуждения закупок.
19. Особенности проведения госзакупок в США и Евросоюзе.
20. Сущность и значение транспорта в системе управления закупками.
21. Характеристика основных видов транспорта.
22. Выбор вида транспорта для перевозки грузов.
23. Организация грузовых перевозок товаров.
24. Контейнерная перевозка продукции.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Нормативно - правовая база мониторинга закупок.
2. Цели осуществления государственного контроля в сфере закупок.
3. Система проведения госзакупок при интеграционном взаимодействии.
4. Механизм проведения торгов в рамках Таможенного союза.
5. Характеристика основных видов транспорта.
6. Контейнерная перевозка продукции.

3.7. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Вопросы, выносимые на зачет

1. Виды заказчиков.
2. Виды закупочной ориентации предприятия.
3. Выбор вида транспорта для перевозки грузов.
4. Выставки и ярмарки в системе маркетинга закупок.
5. Государственное регулирование в системе госзакупок.
6. Государственные и муниципальные закупки в экономической теории.
7. Государственные контракты и заказы в условиях различных моделей и типов рынка.
8. Государственные нужды и муниципальные нужды.
9. Задачи предприятия при осуществлении закупочной деятельности.

- 10.Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.
- 11.Закупочная деятельность в системе отношений обмена.
- 12.Информационное обеспечение мониторинга закупок.
- 13.История становления системы государственных и муниципальных закупок в России.
- 14.Классификация закупаемых товаров и услуг.
- 15.Ключевые платформы проведения трансграничных торгов в мире.
- 16.Комиссия по размещению заказов: назначение и состав.
- 17.Коммерческая деятельность предприятия.
- 18.Коммерческая служба предприятия.
- 19.Контейнерная перевозка продукции.
- 20.Контейнерная перевозка продукции.
- 21.Маркетинговые стратегии закупок.
- 22.Методы выбора поставщика.
- 23.Механизм проведения торгов в рамках Таможенного союза.
- 24.Механизм управления ценообразованием на электронных торгах.
- 25.Механизмы антимонопольного регулирования контрактной системы государственных и муниципальных закупок.
- 26.Механизмы контроля за расходованием средств.
- 27.Механизмы и инструменты организации государственных закупок за рубежом.
- 28.Механизмы привлечения иностранных компаний для участия в государственных электронных аукционах.
- 29.Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
- 30.Модель покупательского поведения Шета.
- 31.Модель Шоффре и Лильена.
- 32.Мотивация промышленного покупателя.
- 33.Мотивы покупателей товаров промышленного назначения.
- 34.Направления выбора поставщика.
- 35.Нормативно - правовая база мониторинга закупок.
- 36.Организация грузовых перевозок товаров.
- 37.Организация и проведение конкурсных торгов.
- 38.Основное содержание комплекса маркетинга в сфере закупок.
- 39.Основные критерии построения системы выбора поставщика.
- 40.Основные положения Закона «О конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ.
- 41.Основные положения Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ
- 42.Основные принципы контрактной системы в сфере закупок.
- 43.Основные стадии процесса закупки на промышленном рынке.
- 44.Основные функции отдела закупок.
- 45.Основные элементы маркетинговых исследований закупочной деятельности

46. Особенности определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

47. Особенности проведения госзакупок в США и Евросоюзе.

48. Понятие и виды конкурсов и аукционов.

49. Понятие и основные функции управления закупками на предприятии.

50. Понятие маркетинга закупок.

51. Понятие прокьюремент.

52. Понятие, цели и задачи маркетинга закупок.

53. Порядок освоения заказчиками бюджетных средств.

54. Порядок проведения оценки обоснованности осуществления закупок.

55. Порядок функционирования контрактной системы.

56. Последствия признания планируемой закупки необоснованной.

57. Правила нормирования и методы определения начальной (максимальной) цены контракта в сфере закупок.

58. Правовые основания и порядок внесения изменений в утвержденные планы закупок и планы -графики закупок.

59. Предприятие как покупатель товаров промышленного назначения.

60. Принципы маркетинга в управлении закупочной деятельностью предприятия.

61. Процедура (алгоритм) выбора поставщика.

62. Роль и значение выбора поставщика в закупочной деятельности фирмы.

63. Система проведения госзакупок при интеграционном взаимодействии.

64. Случаи и порядок обязательного общественного обсуждения закупок.

65. Способы определения победителя в конкурентных процедурах осуществления закупок.

66. Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в контрактной системе закупок.

67. Сравнительная характеристика потребительского и промышленного рынков.

68. Субъекты контрактной системы государственных и муниципальных закупок.

69. Субъекты осуществления контроля в сфере закупок.

70. Сущность и значение транспорта в системе управления закупками.

71. Сущность и механизм осуществления мониторинга закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

72. Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.

73. Сущность и техника аукционной торговли товарами.

74. Сферы применения Федеральных законов №44-ФЗ и № 223-ФЗ.

75. Типология деловых (промышленных) закупок.

76. Типы закупочных процессов на промышленном рынке.

77. Типы организационной структуры службы закупок.

78. Требования к обоснованию лимитов бюджетного финансирования закупок.

79. Требования к обоснованию планов закупок и планов-графиков закупок в контрактной системе.

80. Участники закупок.

81. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
82. Формы размещения заказов на торгах.
83. Формы снабжения предприятия.
84. Функции предприятия на рынке.
85. Функции товарной биржи в системе распределения и закупок.
86. Функция закупок на предприятии.
87. Характеристика основных видов транспорта.
88. Характеристика основных видов транспорта.
89. Характеристика субъектов правового регулирования в контрактной системе.
90. Цели аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
91. Цели и задачи контрактной системы.
92. Цели и содержание планов закупок и планов-графиков закупок товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных и муниципальных нужд.
93. Цели логистического менеджмента в управлении закупками.
94. Цели мониторинга закупок.
95. Цели осуществления государственного контроля в сфере закупок.
96. Экономическая политика государства и система государственных и муниципальных закупок.
97. Экономическая теория и государственные и муниципальные закупки.
98. Этапы развития системы государственных закупок

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения обучающихся, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Маркетинг закупок» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)	Описание
высокий	«зачтено»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«зачтено»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«зачтено»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на зачете, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
—	«не зачтено»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при текущем контроле, рубежном контроле, при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: методов отбора и оценки поставщиков, структуру государственных контрактов;

умения: заключать контракты с целью минимизации издержек производства и повышения качества продукции в соответствии с конъюнктурой на отраслевом рынке;

владение навыками: разработки плана закупок и проведения мероприятий по поиску и отбору поставщиков на отраслевом рынке.

Критерии оценки

зачтено	обучающийся демонстрирует: – знание материала (особенности организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; – умение (организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия), используя современные методы и показатели такой оценки; – успешное и системное владение навыками применения методов организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия.
зачтено	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия), используя современные

	методы и показатели такой оценки; – в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия.
зачтено	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение (организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия), используя современные методы и показатели оценки; – в целом успешное, но не системное владение навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия.
не зачтено	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (особенности организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; – обучающийся не владеет навыками применения методов организации и планирования материально-техническое обеспечение предприятия.

4.2.2. Критерии оценки входного контроля

Оценка «5» - отлично – если обучающийся раскрыл основные положения вопроса, обосновал свой ответ, привел примеры.

Оценка «4» - хорошо - неполно, но правильно изложен ответ на задание, при изложении допущены несущественные ошибки.

Оценка «3» - удовлетворительно – если обучающийся изложил задание недостаточно последовательно и не раскрыл ответ целиком.

Оценка «2» - неудовлетворительно – задание не выполнено или выполненное задание не удовлетворяет требованиям, установленным преподавателем.

4.2.3. Критерии оценки доклада

При подготовке доклада обучающийся демонстрирует:

знания: понятий и проблемы доклада, позволяющие полно и глубоко излагать материал и отвечать на вопросы аудитории;

умения: использовать информационные ресурсы, обобщать и сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, формировать собственный взгляд на проблему, формулировать аргументированные выводы, грамотно и последовательно излагать свои мысли;

владение навыками: анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада.

Критерии оценки устного доклада

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание понятий и проблемы доклада, позволяющие полно и глубоко излагать
----------------	---

	материал и отвечать на вопросы аудитории; - умения использовать информационные ресурсы, обобщать и сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, формировать собственный взгляд на проблему, формулировать аргументированные выводы, грамотно и последовательно излагать свои мысли; - владение навыками анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание понятий и проблемы доклада, позволяющие полно и глубоко излагать материал, но не достаточные для точных ответов на вопросы аудитории; - умения использовать информационные ресурсы, обобщать и сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, формировать собственный взгляд на проблему, формулировать не совсем аргументированные выводы, с ошибками последовательно излагать свои мысли; - владение навыками анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - знание только основных понятий и проблемы доклада, не позволяющие полно и глубоко излагать материал, не достаточные для ответов на вопросы аудитории; - умения использовать отдельными информационными ресурсами, обобщать и сопоставлять, но с ошибками, различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, формулировать не совсем аргументированные выводы, с ошибками излагать свои мысли; - владение навыками анализа только некоторых источников информации по данной проблематике, структурирования материала доклада без систематизации информации
неудовлетворительно	обучающийся: - не подготовил доклад

4.2.4. Критерии оценки выполнения типовых расчетов

При выполнении типовых расчетов обучающийся демонстрирует:

знания: теории по рассматриваемой теме;

умения: самостоятельно решать конкретные практические задачи, свободно пользоваться рекомендуемой справочной литературой;

владение навыками: решения задач на основе типовых методик расчета с необходимыми пояснениями, выводами и предложениями.

Критерии оценки выполнения типовых расчетов

отлично	обучающийся демонстрирует: - высокие теоретические знания по рассматриваемой теме; - умение самостоятельно решать конкретные практические задачи и свободно пользоваться рекомендуемой справочной литературой; - владение навыками решения задач на основе типовых методик расчета с необходимыми пояснениями, выводами и предложениями
хорошо	обучающийся демонстрирует: - хорошие теоретические знания по рассматриваемой теме; - умение самостоятельно решать конкретные практические задачи и пользоваться рекомендуемой справочной литературой; - владение навыками решения задач на основе типовых методик расчета с необходимыми пояснениями, выводами и предложениями, допустив несущественные ошибки
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - не полные теоретические знания по рассматриваемой теме; - умение с подсказками преподавателя решать конкретные практические задачи и пользоваться рекомендуемой справочной литературой;

	- владение навыками решения задач на основе типовых методик расчета с подсказками преподавателя, допустив существенные ошибки, без необходимых пояснений, выводов и предложений
неудовлетворительно	обучающийся: - не знает теории по рассматриваемой теме; - не умеет самостоятельно решать конкретные практические задачи и пользоваться рекомендуемой справочной литературой; - не решил задачу на основе типовой методики.

4.2.5. Критерии оценки выполнения тестовых заданий

При выполнении тестовых заданий обучающийся демонстрирует:

знания: действующей нормативно-правовой базы по контрактной системе в сфере закупок, тенденций в ее изменениях за последние годы; процедуры участия в электронных торгах, запросе котировок, запросе предложений; основных принципов организации системы размещения государственных и муниципальных закупок в электронном виде; основных принципов и современных методов управления операциями в сфере управления закупками для государственных и муниципальных нужд и в сфере профессиональной деятельности.

Критерии оценки выполнения тестовых заданий

Отлично	Обучающийся демонстрирует: 85% правильных ответов
Хорошо	Обучающийся демонстрирует: 60% правильных ответов
Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: 50% правильных ответов
Неудовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: 45% правильных ответов

4.2.6. Критерии оценки выполнения кейс-заданий

При выполнении кейс-заданий обучающийся демонстрирует:

знания: теории и методологии рассматриваемой проблемы, позволяющие четко определять цель, задачи и ключевые позиции кейс-задания;

умения: обрабатывать и систематизировать полученную информацию, аргументировать свою позицию по рассматриваемой проблеме;

владение навыками: четкого определения проблемы, систематизации доказательств, формулирования аргументированных выводов и рекомендаций.

Критерии оценки выполнения кейс-заданий

отлично	обучающийся демонстрирует: - глубокие знания теории и методологии рассматриваемой проблемы, позволяющие ему четко определить цель, задачи и ключевые позиции кейс-задания; - умение обрабатывать и систематизировать полученную информацию, аргументировать свою позицию по рассматриваемой проблеме; - владение навыками четкого определения проблемы, систематизации доказательств, формулирования аргументированных выводов и рекомендаций.
хорошо	обучающийся демонстрирует: - хорошие знания теории и методологии рассматриваемой проблемы, позволяющие ему четко определить цель, задачи и ключевые позиции кейс-задания; - умение обрабатывать и систематизировать полученную информацию, но недостаточную для обоснования своей позиции по рассматриваемой проблеме; - владение навыками определения проблемы, недостаточной систематизации доказательств, формулирования аргументированных выводов и рекомендаций.

удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - слабые знания теории и методологии рассматриваемой проблемы, что не позволяет ему четко определить цель, задачи и ключевые позиции кейс-задания; - умение обрабатывать полученную информацию, но недостаточную для обоснования своей позиции по рассматриваемой проблеме; - владение навыками определения проблемы, недостаточной систематизации доказательств, формулирования выводов без рекомендаций
неудовлетворительно	обучающийся: - не знает теории и методологии рассматриваемой проблемы, не понимает цели и задач кейс-задания; - не умеет обрабатывать и систематизировать полученную информацию, аргументировать свою позицию по рассматриваемой проблеме; - не владеет навыками четкого определения проблемы, систематизации доказательств, формулирования аргументированных выводов и рекомендаций.

4.2.7. Критерии оценки выполнения контрольных работ

При выполнении контрольных (самостоятельных) работ обучающийся демонстрирует:

знания: методов отбора и оценки поставщиков, структуру государственных контрактов;

умения: заключать контракты с целью минимизации издержек производства и повышения качества продукции в соответствии с конъюнктурой на отраслевом рынке;

владение навыками: разработки плана закупок и проведения мероприятий по поиску и отбору поставщиков на отраслевом рынке.

Критерии оценки выполнения контрольных работ

отлично	обучающийся демонстрирует: - полные и правильные ответы на все вопросы, успешное решение задач с необходимыми пояснениями, корректная формулировка понятий и категорий
хорошо	обучающийся демонстрирует: - недостаточно полные и правильные ответы на все вопросы, несущественные ошибки в решении задач
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - допущены ошибки в решении задач, неточные формулировки, отсутствуют ответы на 1-2 вопроса
неудовлетворительно	обучающийся: - задание не выполнил, совершил большое количество существенных ошибок

Разработчик: доцент, Наянов А.В.



(подпись)