

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



УТВЕРЖДАЮ
Декан ФУП

УТВЕРЖДАЮ /О.М. Репина/
(Ф.И.О. декана (директора института))

17.02.2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б.1.2.17 Управление закупками и заказами

(код и наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки
(специальность)

27.03.05 Инноватика

Квалификация выпускника

Бакалавр

(бакалавр/магистр/специалист)

Направленность

Управление инновационными проектами

Курс 4, 5

Семестр 8, 9

Распределение учебного времени

Трудоемкость по учебному плану	108 / 3	часов/зачетных единиц
Лекции	4	часов
Лабораторные работы	-	часов
Практические занятия	8	часов
Иная контактная работа	-	часов
Всего контактной работы (без учета экз.)	12	часов
Контактная работа по экзамену	-	часов
Курсовой проект (работа)	-	семестр
Самостоятельная работа обучающихся (без учета экз.)	96	часов
Самостоятельная работа по подготовке к экзамену	-	часов
Экзамен	-	семестр
Зачет	9	семестр
БРК, ДЗ	-	семестр

(год)

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО направления подготовки (специальности) 27.03.05 Инноватика

Программу составили:

доцент с ученой степенью кандидата наук	МиБ	СОГЛАСОВАНО	О.С. Белокур
(должность)	(кафедра)		(И.О. Фамилия)

РАССМОТРЕНА и ОДОБРЕНА на заседании кафедры, за которой закреплена дисциплина
Кафедра менеджмента и бизнеса

		(наименование кафедры)	
22.01.2025	протокол №	4	
(дата)			
Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов	
		(И.О. Фамилия)	

Рабочая программа СОГЛАСОВАНА с факультетом (институтом), выпускающей(ими)
кафедрой(ами).
СООТВЕТСТВУЕТ действующей ОП.

Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов
		(И.О. Фамилия)

Председатель методической комиссии факультета (института), в который входит
выпускающая кафедра

СОГЛАСОВАНО	И.А. Сбоева
	(И.О. Фамилия)

Эксперт(ы): Норкина Елена Владимировна, Директор по работе с массовым сегментом
филиала в РМЭ ПАО «Ростелеком»

Рабочая программа проверена и зарегистрирована в УМЦ 20.02.2025 г.

Специалист учебно-методического центра СОГЛАСОВАНО /Т.А. Смирнова/

Раздел 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является достижение планируемых результатов обучения, соответствующих установленным в ОПОП индикаторам достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
1. ПК-2 Способен разрабатывать бизнес-планы инновационных продуктов, формировать ценовую политику планируемой серии продуктов и определять стратегию их развития, проводить оценку и анализ бизнес-эффективности внеоборотных, в том числе интеллектуальных, и оборотных активов организации, разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологически х, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций, оценивать реальные и финансовые инвестиции и принимать решения о вложении	ПК-2.3. Способен разрабатывать предложения по приобретению и продаже технологических, продуктовых и прочих интеллектуальных активов и организаций	<p>знания: - понятийный аппарат управления закупками; -нормативно-правовое обеспечение управления закупками; - организационно-методические основы планирования и организации закупок; - способы и каналы организации закупок, условия их применения, порядок проведения; - основания и порядок осуществления мониторинга, аудита и контроля закупок.</p> <p>умения: - планировать объем, порядок и сроки организации закупок в соответствии с нормативно-правовым обеспечением; - оформлять необходимую документацию в сфере закупок, в том числе контрактную; - организовывать каналы поставок товаро-материальных ценностей; - проводить процедуры закупок; - осуществлять контроль закупок на соответствие законодательству; - устанавливать требования к участникам закупок; - готовить проект, уметь заключать, изменять, расторгать договор (контракт).</p> <p>навыки: - сбора и анализа информации в сфере организации закупок; - планирования и организации закупок в соответствии с нормативно-методическим обеспечением; - планирования проекта, заключения, изменения и расторжения договора (контракта).</p>

2. ПК-6 Способен проводить исследования рынков технологий, продуктов и организаций, разрабатывать предложения по развитию инновационных продуктов, выводить на рынок и продавать продукты, разрабатывать и реализовывать мероприятия по продвижению инновационных продуктов, разрабатывать проект коммерциализа	ПК-6.1. Способен проводить исследования рынков технологий, продуктов и организаций	<p>знания: - методы поиска и анализа необходимой маркетинговой информации; - стейкхолдеры контрактной системы, их права и обязанности.</p> <p>умения: - проводить маркетинговый анализ в целях разработки эффективных решений в области закупок; - собирать, анализировать информацию и осуществлять деловые контакты с ключевыми стейкхолдерами в сфере организации закупок.</p> <p>навыки: - маркетингового анализа рынка поставщиков; - анализа эффективности управления закупками.</p>
--	--	---

Раздел 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к элективным дисциплинам (модулям) ОПОП.

Дисциплина является элективной

Для продолжения формирования заявленных компетенций необходимы знания предшествующих дисциплин: Пакеты прикладных программ (ПК-2), Информационно-учетное обеспечение инновационной деятельности (ПК-2), Управление инновационными затратами и ценообразование (ПК-2), Бизнес-планирование инновационных продуктов (ПК-2), Управление рисками и венчурное финансирование (ПК-2), Управление финансами и инвестициями инновационной организации (ПК-2), Менеджмент деловых переговоров (ПК-6), Основы трехмерного моделирования (ПК-6), Коммуникационное сопровождение инновационных проектов (ПК-6), Экономика предпринимательства (ПК-2), Инновационный анализ отрасли (ПК-6), Маркетинг инноваций (ПК-6), Статистические методы в инновационной деятельности (ПК-6), Маркетинговые исследования рынка инновационного продукта (ПК-6); практик: Производственная практика. Технологическая (производственно-технологическая) практика (ПК-2), Учебная практика. Ознакомительная практика (ПК-6), Производственная практика. Организационно-управленческая практика (ПК-6)

Изучаемая дисциплина является основой для продолжения формирования указанных компетенций в следующих практиках: Преддипломная практика (ПК-2), Преддипломная практика (ПК-6); государственной итоговой аттестации в форме: Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (ПК-2), Выполнение, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (ПК-6)

Раздел 3. ОПИСАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для формирования заявленных компетенций используются методологические технологии, реализующие деятельностный, личностно-ориентированный, практико-ориентированный подходы.

Основными стратегическими технологиями являются: лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения

На достижение конкретных целей обучения направлены применяемые тактические технологии: case-study, задания, классическая лекция, мини-проекты

Раздел 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Содержание и нормативно-правовое обеспечение управления закупками	24	ПК-2, ПК-6
Лекция. Основы управления закупками. Нормативно-правовое обеспечение закупок. Оперативные решения в сфере закупок	2	
Самостоятельная работа. Основные понятия в сфере закупок	2	
Практическое занятие. Нормативно-правовое обеспечение управления закупками	2	
Самостоятельная работа. Нормативно-правовое обеспечение управления закупками	4	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение 1) Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы 2) Выполнение домашних заданий	14	
Организационно-методическое обеспечение управления закупками	34	ПК-2, ПК-6
Самостоятельная работа. Планирование закупок в организации. Выбор поставщика	6	
Самостоятельная работа. Организация закупок	4	
Самостоятельная работа. Организационно-методическое обеспечение работы с поставщиками	6	
Практическое занятие. Организационно-методическое обеспечение работы с поставщиками	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение 1) Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы 2) Выполнение домашних заданий	16	
Иная контактная работа:	0	

9 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Основы государственных и муниципальных закупок. Контракты в сфере закупок	76	ПК-2, ПК-6
Самостоятельная работа. Нормативно-правовое и организационно-методическое обеспечение публичных закупок	32	
Практическое занятие. Нормативно-правовое и	2	

информационное обеспечение публичных закупок		
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение 1) Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы 2) Выполнение домашних заданий 3) Подготовка к зачету	42	
Организационно-методическое обеспечение управления закупками	36	ПК-2, ПК-6
Лекция. Понятие, структура, требования к оформлению договоров	2	
Самостоятельная работа. Содержание и требования к оформлению договоров	8	
Практическое занятие. Оформление договора поставки	2	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение 1) Изучение лекционного материала, основной и дополнительной литературы 2) Выполнение домашних заданий	24	
Иная контактная работа: зачет	0	

Раздел 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой, ее структурой и содержанием разделов. Учебный материал структурирован, изучение дисциплины осуществляется в тематической последовательности.

Занятия лекционного типа дают систематизированные знания по дисциплине, концентрируют внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала; обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть проблемы, явления или процесса; зафиксировать выводы и практические рекомендации.

Подготовка к занятиям семинарского типа включает ознакомление с планом практического занятия; работу с конспектом лекций, выполнение домашнего задания, работу с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины.

Содержание **самостоятельной работы** определяется рабочей программой дисциплины, оценочными и методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Эффективным средством осуществления самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к образовательной программе, рабочей программе дисциплины, к электронным библиотечным системам, профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Периодичность проведения, формы текущего контроля успеваемости, система оценивания хода освоения дисциплин представлены в рабочей программе. Условия аттестации

Раздел 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-методическое обеспечение

№№ п/п	Список используемой литературы	Количество экземпляров печатных изданий, имеющих в библиотеке, или электронный адрес издания (ресурса) в сети Интернет
УЧЕБНЫЕ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И НАУЧНЫЕ ИЗДАНИЯ		
1.	Мамедова, Наталья Александровна. Управление государственными и муниципальными закупками [Текст] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2018. - 345, [2] с. ISBN 978-5-9916-4773-1. Экземпляры: всего 20.	20
2.	Кнутов, Александр Владимирович. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами [Текст : Электронный ресурс] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Кнутов. Москва: Юрайт, 2018. - 316 с. ISBN 978-5-534-04912-1. Экземпляры: всего 25.	25
3.	Кнутов, Александр Владимирович. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами [Текст : Электронный ресурс] : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. Москва: Юрайт, 2022. - 316 с ISBN 978-5-534-04912-1.	https://urait.ru/bcode/492924
4.	Пилипчук, С. Ф. Логистика предприятия. Складирование [Электронный ресурс] / Пилипчук С. Ф. 5-е изд., стер. Санкт-Петербург: Лань, 2022. - 300 с. ISBN 978-5-8114-9564-1.	https://e.lanbook.com/book/200486
5.	Тебекин, А. В. Логистика [Электронный ресурс] : учебник / Тебекин А. В. Москва: Дашков и К, 2021. - 356 с. ISBN 978-5-394-04461-8.	https://e.lanbook.com/book/229421
6.	Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В. Москва: Дашков и К, 2022. - 400 с. ISBN 978-5-394-04467-0.	https://e.lanbook.com/book/277403
ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ		
1.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	http://elibrary.ru
2.	Научная электронная библиотека «Киберленинка»	http://cyberleninka.ru
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ		
1.	Справочно-правовая система Консультант+	http://www.consultant.ru
2.	Информационно-правовой портал Гарант	http://www.garant.ru
3.	Профессиональные справочные системы Техэксперт	http://www.cntd.ru

6.2. Материально-техническая база и программное обеспечение

№№ п/п	Аудитории для проведения учебных занятий, самостоятельной работы и проведения государственной итоговой аттестации	Перечень основного оборудования	Программное обеспечение
1.	513 (I)	Персональный компьютер 1 в сборе PowerCool (1), Персональный компьютер в сборе PowerCool(Core i3-8100/H310/16GbDDR4/HDD 0.5Tb/23"6 АОС/кл.мышь/пач-корд 3м) (13), ПК ICL RAY S902.1 ,клавиат.,мышь.монитор ViewSonic 22" VA2232W-LED (14), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс", Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач, 1С:Документооборот 8 КОРП , 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения.
2.	515 (I)	Мультимедийный проектор Hitachi CP-X440 (1), ПК Моноблок RAMEC GALE Custom 21,5"/i3-3240/H61M/4DDR3/500SATA3/клав.,мышь (29), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс", Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач, 1С:Документооборот 8 КОРП , 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения.

Раздел 7. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/ ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Критерии оценивания индикаторов достижения компетенций направлены на:

- усвоение теоретического материала (объем знаний, глубина усвоения), предусмотренного рабочей программой;
- умение излагать материал (четкость, грамотность изложения материала, точность и полнота воспроизведения учебного материала);

- умение применять теоретические знания при решении практических заданий.
Шкала оценивания представлена ниже.

Уровень сформированности элементов компетенции	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Пороговый уровень	Обучающийся имеет знания основного материала, проявляет умение логично его излагать, но может допускать неточности в изложении материала, недостаточно правильные формулировки, испытывает затруднения в выполнении практических заданий	Зачтено

7.1. Промежуточная аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся направлена на оценивание результатов обучения по дисциплине (модулю) и проводится с использованием фондов оценочных средств.

Примеры типовых контрольных заданий из базы фонда оценочных средств по образовательной программе.

Примеры тестовых заданий:

1. Укажите способы закупок, отсутствующие в контрактной системе РФ. а) двухэтапный конкурс б) закрытый конкурс с ограниченным участием в) закрытый запрос предложений г) закрытый аукцион д) запрос котировок е) закупка на бирже ж) тендер
2. Каково основное отличие между конкурсом и аукционом: а) при проведении конкурса победитель выбирается по единому критерию - цена контракта, а при проведении конкурса победитель выбирается по совокупности критериев (двух и более); б) при проведении аукциона победитель выбирается по цене контракта, а при проведении конкурса цена не играет значения, и победитель выбирается на основе оценки его предложений о качестве товаров, работ и услуг, и сведений о его работе и иной квалификации; в) аукцион - это стадия проведения конкурса, когда среди отобранных на предквалификационном этапе участников конкурса, победителем признается участник, предложивший наименьшую цену контракта.
3. Конкурсная документация - это: а) совокупность документов, которые участник конкурса подает заказчику для участия в конкурсе; б) номенклатурное дело, формируемое заказчиком после завершения конкурса, в которое включаются все заявки участников конкурса, а также все документы, оформляемые заказчиком в рамках конкурса (извещение, протоколы, уведомления и т.п.); в) совокупность документов, оформляемых заказчиком, в которых содержится вся необходимая информация о проведении конкурса, необходимая участникам для подачи ими заявок и формулирования своего предложения по условиям исполнения контракта.
4. Федеральное образовательное бюджетное учреждение в соответствии с требованиями Закона о контрактной системе после утверждения ему лимитов бюджетных обязательств главным распорядителем бюджетных средств (Министерством образования региона) разработало план-график закупок на 2020 год в объёме 85 000 000 руб. Кроме того, учреждение, оказывая платные услуги, планирует заработать в 2020 году ещё 20 000 000 руб. и потратить эти средства на капитальный ремонт бассейна. В соответствии со статьёй 15 Закона о контрактной системе в учреждении принято и размещено Положение о закупке в отношении средств, полученных при осуществлении им приносящей доход деятельности. Обязано ли учреждение создавать контрактную

службу либо может обойтись назначением контрактного управляющего?

А) Обязано, но после того, как заработает 20 000 000 руб.

Б) Обязано

В) Не обязано

Примеры заданий для зачета:

1. Опишите этапы бизнес-процесса снабжения и закупок

2. Показатели эффективности закупочной деятельности

3. Отдел закупки разработал прогноз изменения цен на закупаемые ресурсы в различные периоды времени (таблица 1). Средняя цена закупки в предыдущем году составила 3 руб. / шт.

Планируемая ежемесячная потребность 10 000 единиц. Среднегодовые затраты на содержание запасов 10% от цены. Стоимость доставки партии размером менее 20 000 ед. составляет 5 000 руб.

Таблица 1 - Прогноз месячного изменения цен, руб.

Задание: На основе расчетов выбрать наиболее эффективную стратегию закупок:– закупка каждый месяц;– закупка на основе стратегии осреднения один раз в три месяца по текущей цене.

Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации

1. Основные понятия управления закупками.

2. Типы организации закупок

3. Бизнес-процесс снабжения и закупок.

4. Показатели эффективности закупочной деятельности.

5. Планирование и бюджетирование закупок

6. Цели и функции управления закупками

7. Субъекты закупочной деятельности

8. Порядок и методы определения потребности в ресурсах

9. Выбор форм и методов закупок

10. Решение задачи "Сделать или купить"

11. Методы прогнозирования потребности в материальных ресурсах предприятия.

12. Модель анализа рынка, поиска и выбора поставщиков для закупки и поставки необходимой продукции

13. Система критериев для выбора и оценки поставщиков

14. Модели и методы оценки поставщиков

15. Оценка и выбор поставщика на основе метода балльных оценок

16. Оценка и выбор поставщика методом попарных сравнений

17. Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги,

аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие.

18. Основные понятия публичных закупок
19. Нормативно-правовая база государственных и муниципальных закупок
20. Принципы контрактных отношений
21. Понятие, структура и основные правила составления договоров
22. Правила оформления договоров в зависимости от регулярности сделок
23. Преимущества в контрактных отношениях
24. Требования к участникам закупок
25. Порядок описания объекта закупки
26. Обеспечение заявок и контрактов
27. Выбор способов определения поставщика
28. Оформление извещения о закупке
29. Оформление заявки для участия в закупке
30. Определение поставщика путем открытого конкурса в электронной форме
31. Определение поставщика путем открытого аукциона в электронной форме
32. Запрос котировок в электронной форме
33. Осуществление закупки у единственного поставщика
34. Порядок составления технического задания.
35. Контроль и анализ закупок.
36. Понятие и виды контрактов
37. Особенности составления договоров услуг.
38. Электронные площадки и электронные инструменты для производства (сорсинг, тендер, аукцион, каталог, бизнес-разведка и другие)