

Факультет

Кафедра

Производственного менеджмента и маркетинга

Маркетинга и логистики

"УТВЕРЖДАЮ"

Проректор

Л.Н. Костина



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.22

"Маркетинг закупок"

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль "Маркетинга"

Квалификация	<i>академический бакалавр</i>
Форма обучения	<i>заочная</i>
Общая трудоемкость	<i>2 ЗЕТ</i>
Год начала подготовки по учебному плану	<i>2021</i>

Составитель(и):
ст. препод.


В.Н. Ардагъев

Рецензент(ы):
канд. экон. наук, доцент


Т.А. Попова

Рабочая программа дисциплины "Маркетинг закупок" разработана в соответствии с: Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (квалификация «академический бакалавр», «прикладной бакалавр») (утвержден приказом Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики №859 от 24.08.2016 г.)

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 970 от 12.08.2020 г.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании учебного плана: Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Маркетинг", утвержденного Ученым советом ГОУ ВПО "ДОНАУИГС" от 25.03.2021 протокол № 8/4.

Срок действия программы: 2021-2025

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры маркетинга и логистики

Протокол от 29.01.2021 № 6

Заведующий кафедрой:

д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.


(подпись)

Одобрено Предметно-методической комиссией кафедры маркетинга и логистики

Протокол от 28.01.2021 № 6

Председатель ПМК «Маркетинг»:

канд. экон. наук, доцент, Меркулова А.В.


(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2022 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2023 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2024 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**"УТВЕРЖДАЮ"**

Председатель ПМК _____

(подпись)

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. № ____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Маркетинга и логистики

Протокол от " ____ " _____ 2025 г. № ____

Зав. кафедрой д-р экон.наук, доцент, Барышникова Л.П.

(подпись)

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ	
Целью освоения дисциплины является обучить студентов – будущих специалистов в области менеджмента творчески применять принципы и методы маркетинга и тем самым способствовать решению важнейших социально-экономических задач, закупочной деятельности предприятия, насыщению рынка товарами и услугами, удовлетворению потребностей в них, а более конкретно-успешной и прибыльной работе своего предприятия.	
1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ	
Изучение основных теоретических и методологических принципов современного маркетинга закупок; рассмотрение современных интегрированных маркетинговых концепций и систем; приобретение обучающимися знаний о занимаемом маркетингом закупок месте в общей системе предпринимательства, об экономических и организационных предпосылках развития закупочных центров предприятий; овладение навыками реализации основных маркетинговых функций, обеспечения операционных функций предприятия.	
1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	Б1.В.22
<i>1.3.1. Дисциплина "Маркетинг закупок" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Маркетинговые исследования	
Концепции современного маркетинга	
Маркетинг	
Товароведение, стандартизация и сертификация	
<i>1.3.2. Дисциплина "Маркетинг закупок" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Маркетинг промышленных предприятий	
Маркетинговая товарная политика	
Маркетинговое ценообразование	
В результате освоения дисциплины "Маркетинг закупок" обучающийся должен:	
3.1	Знать:
	принципы создания потребительской ценности; основные законодательные и нормативные акты в области ценообразования, рекламы; навыки использования маркетинговых инструментов с учетом особенностей их применения в промышленном маркетинге, международном маркетинге; навыки использования маркетинговых инструментов с учетом особенностей их применения в маркетинге услуг, маркетинге некоммерческих организаций, в прямом маркетинге, в интернет маркетинге
3.2	Уметь:
	проводить исследование рынка с целью оценки реакции покупателей на товар, цену, продвижение; применять маркетинговые инструменты в промышленном маркетинге, в международном маркетинге, маркетинге услуг; определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для управления решениями в области маркетинговой деятельности; подготавливать комплексный план проведения маркетинговых исследований в области закупок; применять маркетинговые инструменты в промышленном маркетинге, в международном маркетинге, маркетинге услуг
3.3	Владеть:
	обосновывать развитие одного из новых направлений маркетинга; логического творческого и системного мышления; навыками обоснования скидок с цен для стимулирования продаж товаров; методами разработки маркетинговых стратегий; основами планирования и осуществления мероприятий, направленных на реализацию маркетинговых стратегий; обосновывать развитие одного из новых направлений маркетинга; логического творческого и системного мышления; навыками обоснования скидок с цен для стимулирования продаж товаров; аналитическими данными маркетинговых исследований в области закупок; методами использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов;
1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ	
Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая	

задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим "Порядок организации текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС". По дисциплине "Маркетинг закупок" видом промежуточной аттестации является Зачет

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость дисциплины "Маркетинг закупок" составляет 2 зачётные единицы, 72 часов.

Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.

2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
Раздел 1. Теоретические основы маркетинга услуг						
Тема 1.1. Характеристика, классификация услуг и комплекс маркетинга услуг /Лек/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 1.1. Характеристика, классификация услуг и комплекс маркетинга услуг /Сем зан/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 1.1. Характеристика, классификация услуг и комплекс маркетинга услуг /Ср/	3	14	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 1.2. Особенности потребительской среды в сфере услуг /Лек/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 1.2. Особенности потребительской среды в сфере услуг /Сем зан/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 1.2. Особенности потребительской среды в сфере услуг /Ср/	3	16	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Раздел 2. Особенности продвижения услуг						

Тема 2.1. Позиционирование и продвижение услуг /Лек/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.1. Позиционирование и продвижение услуг /Сем зан/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.1. Позиционирование и продвижение услуг /Ср/	3	16	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.2. Особенности ценовой политики в сфере услуг /Лек/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.2. Особенности ценовой политики в сфере услуг /Сем зан/	3	1	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	
Тема 2.2. Особенности ценовой политики в сфере услуг /Ср/	3	10	ПК-2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Э1 Э2	0	

РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

3.1 В процессе освоения дисциплины "Маркетинг закупок" используются следующие образовательные технологии: лекции (Л), семинарские занятия (СЗ), самостоятельная работа студентов (СР) по выполнению различных видов заданий.
3.2 В процессе освоения дисциплины "Маркетинг закупок" используются следующие интерактивные образовательные технологии: проблемная лекция (ПЛ). Лекционный материал представлен в виде слайд-презентации в формате «Power Point». Для наглядности используются материалы различных научных и технических экспериментов, справочных материалов, научных статей т.д. В ходе лекции предусмотрена обратная связь со студентами, активизирующие вопросы, просмотр и обсуждение видеофильмов. При проведении лекций используется проблемно-ориентированный междисциплинарный подход, предполагающий творческие вопросы и создание дискуссионных ситуаций. При изложении теоретического материала используются такие методы, как: монологический, показательный, диалогический, эвристический, исследовательский, проблемное изложение, а также следующие принципы дидактики высшей школы, такие как: последовательность и систематичность обучения, доступность обучения, принцип научности, принципы взаимосвязи теории и практики, наглядности и др. В конце каждой лекции предусмотрено время для ответов на проблемные вопросы.
3.3 Самостоятельная работа предназначена для внеаудиторной работы студентов, связанной с конспектированием источников, учебного материала, изучением дополнительной литературы по дисциплине, подготовкой к текущему и семестровому контролю, а также выполнением индивидуального задания в форме реферата, эссе, презентации, эмпирического исследования.

РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература			
1. Основная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	В. Ю. Лунина, В. Е. Малиненко, В. Н. Ардатьяева	Маркетинг услуг: учебно-методическое пособие для обучающихся 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Маркетинг») очной / заочной форм обучения (125 с.)	ГОУ ВПО "ДОГАУИГС", 2020
Л1.2	Деева, Е. М. Курушин, Д.А.	Маркетинг услуг: учебное пособие (218 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2015
2. Дополнительная литература			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Н. В. Агаркова, В. Е. Малиненко	Маркетинг : учебно-методическое пособие (323 с.)	Донецк : ДонАУиГС, 2017
Л2.2	Сабурова, М. М.	Организация работы отдела маркетинга : теория и практика: учебник (236 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2017
Л2.3	Т. В. Евстигнеева	Маркетинговые исследования : планирование и организация: учебное пособие (318 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2015
Л2.4	Т. В. Евстигнеева	Маркетинговое консультирование : учебное пособие (215 с.)	Ульяновск : УлГТУ, 2017
3. Методические разработки			
	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	В. Е. Малиненко	Маркетинг услуг: конспект лекций для студентов 3 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», (профиль «Маркетинг»), очной / заочной форм обучения (120 с.)	ГОУ ВПО "ДОНАУИГС", 2019
4.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
Э1	Журнал «Маркетинг про»	http://www.marketingpro.ru/journal.html	
Э2	Журнал «Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм»	http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=38787	
4.3. Перечень программного обеспечения			
Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства: – компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации; – электронные презентации; – электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь для взаимодействия с обучающимися; – дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle; – Google Meet, Яндекс.Телемост используются для проведения дистанционного обучения и консультаций; – электронные библиотечные ресурсы ДОНАУИГС. Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда Moodle. Программное обеспечение: Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word.			
4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы			
Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ГОУ ВПО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС "Лань"), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.			
4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины			
1.1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 406 учебный корпус № 2. – комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран; - специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (40), стационарная доска, Windows 8.1 Professional x86/64 (академическая подписка DreamSpark Premium),			

LibreOffice 4.3.2.2 (лицензия GNU LGPL v3+ и MPL2.0).

1.2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: №306 учебный корпус №2.

- специализированная мебель: рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся (40), стационарная доска, демонстрационные плакаты;

1.3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно образовательную среду организации: читальные залы, учебные корпуса 1, 6. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев 163а, г. Донецк, ул. Артема 94.

Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ГОУ ВПО ДОНАУИГС) и электронно-библиотечную систему (ЭБС IPRbooks), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств.

Сервер: AMD FX 8320/32Gb(4x8Gb)/4Tb(2x2Tb). На сервере установлена свободно распространяемая операционная система DEBIAN 10. MS Windows 8.1 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows XP (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Windows 7 (Лицензионная версия операционной системы подтверждена сертификатами подлинности системы Windows на корпусе ПК), MS Office 2007 Russian OLP NL AE (лицензии Microsoft № 42638778, № 44250460), MS Office 2010 Russian (лицензии Microsoft № 47556582, № 49048130), MS Office 2013 Russian (лицензии Microsoft № 61536955, № 62509303, № 61787009, № 63397364), Grub loader for ALT Linux (лицензия GNU LGPL v3), Mozilla Firefox (лицензия MPL2.0), Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment, лицензия GNU GPL), IncScape (лицензия GPL 3.0+), PhotoScape (лицензия GNU GPL), 1C ERP УП, 1C ЗУП (бесплатные облачные решения для образовательных учреждений от 1Cfresh.com), OnlyOffice 10.0.1 (SaaS, GNU Affero General Public License3).

РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Описать сущность закупок.

2. Назвать и описать способы закупок.

3. В чем заключается стратегическая функция закупок?

4. Опишите методы закупок.

5. По каким признакам классифицируют закупки?

6. В чем заключается сущность способа закупок, который связан с увеличением объема различных закупок?

7. В чем состоит назначение закупок?

8. Какие существуют основания для определения спроса закупок?

9. Описать внутреннюю информацию предприятия.

10. В чем заключается сущность внешней информации?

11. Назовите первичные и вторичные источники информации.

12. Назовите преимущества и недостатки договоров по поводу условий.

13. Назовите цели производителя.

14. Опишите политику цен и оценку объемов заказа товаров.

15. Какими методами можно привлечь поставщиков к сотрудничеству?

16. Опишите соотношение маркетинговой и логистической системы.

17. В чем заключается концепция логистики в рамках философии маркетинга закупок?

18. Назовите логистические потребности маркетинга.

19. Опишите формы универсальных логистических потребностей.

20. Назовите отличия маркетинга закупок и логистики.

21. Опишите разновидности логистических операций в сфере маркетинга закупок.

22. В чем сходимости маркетинга закупок и логистики?

23. В чем заключается сущность специфических и универсальных способов маркетинга закупок?

24. Дайте определение закупочной поведению организаций.

25. Назовите основные характеристики покупательского поведения организации.

26. Как определить объем закупки или заказ?

27. Опишите процесс выбора оптимального количества потенциальных покупателей.

28. Опишите цели закупок для нужд организации.

29. Назовите закупочные критерии организации.

30. Как происходят отношения между покупателем и продавцом, также

партнерство с поставщиком.

31. Дайте определение закупочному центру.
32. Сущность работы закупочного центра.
33. Опишите значимость закупочного центра.
34. Кто входит в состав закупочного центра.
35. Как распределяются роли в закупочном центре?
36. Какие лица в закупочном центре отвечают за приобретение продукта или услуги?
37. В чем проявляется относительное влияние каждого члена группы на общее мнение?
38. Какими закупочными критериями руководствуется каждый член закупочного центра?
39. Что заставляет каждого члена группы выбрать именно эту компанию, продукты и услуги, а также продавцов?
40. Дайте определение терминам покупатель, специалисты пользователи.
51. Назовите этапы принятия решения о закупке.
52. Опишите и сравните этапы осуществления покупки потребителем и организацией.
53. В чем заключается осознание проблемы закупки?
54. Раскройте суть поиска информации о закупке.
55. Как принимается решение о закупке?
56. Опишите поведение закупочного центра после закупки

5.2. Темы письменных работ

1. Коммерческая деятельность предприятия
2. Коммерческая служба предприятия
3. Функция закупок на предприятии. Сущность маркетинга закупок
4. Предприятие как покупатель товаров промышленного назначения
5. Процесс закупки товаров промышленного назначения
6. Мотивы покупателей товаров промышленного назначения
7. Разработка программы закупок
8. Коммуникации в закупочной деятельности
9. Работа предприятия на выставках и ярмарках
10. Расчеты при закупке материальных ресурсов

5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Маркетинг закупок" разработан в соответствии с локальным нормативным актом "Порядок разработки и содержания фондов оценочных средств основной образовательной программы высшего профессионального образования в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС". Фонд оценочных средств дисциплины "Маркетинг закупок" в полном объеме представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

5.4. Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (письменные домашние задания, ответы на вопросы, тестовые задания, контроль знаний по разделам), оценки активности работы студента на занятии, включая задания для самостоятельной и индивидуальной работы.

РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- 1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.
- 2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ГОУ ВПО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и

РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Целью семинарских занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков. В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы. Желательно при подготовке к семинарским занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа приводит к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую, информационно-обучающую, ориентирующую и стимулирующую, воспитывающую, исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках изучения дисциплины:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
3. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
4. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
5. Выполнение заданий по контролю знаний.

Рекомендуется с самого начала освоения учебного материала работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые обучающийся получает в аудитории. Можно отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы имеют определенную специфику. При освоении материала обучающийся может пользоваться библиотекой ГОУ ВПО «ДОНАУИГС», которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

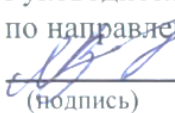
Методические рекомендации обучающимся по подготовке к выполнению контроля знаний по разделам

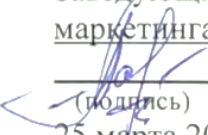
К контролю знаний по разделам необходимо готовиться путем осуществления повторных действий по изучению предмета. Работа по решению задач на контрольном занятии в принципе не отличается от решений отдельных домашних заданий. Однако каждый обучающийся должен быть готов к отстаиванию правильности своего решения и верности избранного им метода.

Методические рекомендации обучающимся по подготовке к итоговому контролю

При подготовке к итоговому контролю обучающийся должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть решения основных задач, решенных самостоятельно и на семинарах и включенных в контроль знаний по разделам.

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП ВО
по направлению подготовки
 В. Ю. Лунина
(подпись) (инициалы, фамилия)
25 марта 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
маркетинга и логистики
 Л.П. Барышникова
(подпись) (инициалы, фамилия)
25 марта 2021 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

«Маркетинг закупок»

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	«Маркетинг»
Квалификация	бакалавр
Форма обучения	заочная
Год начала подготовки по учебному плану	2021
Автор / Составитель	доцент, канд. экон. наук, доцент, Р.П. Лизогуб

Рассмотрено
на заседании ПМК кафедры
«Маркетинг»
Протокол № 6 от 28.01.2021 г.

Одобрено на заседании кафедры
и рекомендовано к утверждению
Протокол № 6 от 29.01.2021 г.

Донецк
2021

РАЗДЕЛ 1.
ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине «Маркетинг закупок»

1.1. Основные сведения об учебной дисциплине

Таблица 1

Характеристика учебной дисциплины (сведения соответствуют разделу РПУД)

Образовательная программа	бакалавриат
Направление подготовки	38.03.02. Менеджмент
Профиль	«Маркетинг»
Количество разделов учебной дисциплины	2
Часть образовательной программы	Часть формируемая участниками образовательных отношений Б1.В.22
Формы контроля	Текущий контроль (устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание, контроль знаний)
Показатели	Заочная форма обучения
Количество зачетных единиц (кредитов)	2
Семестр	3
Общая трудоемкость (академ. часов)	72
Аудиторная работа:	12
Лекционные занятия	4
Практические занятия	-
Семинарские занятия	4
Консультация	4
Самостоятельная работа	56
Контроль	4
Форма промежуточной аттестации	зачет

1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 2

Перечень компетенций и их элементов

Код компетенции	Формулировка компетенции	Элементы компетенции	Индекс элемента
ПК2	Способен участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию	Знать:	
		принципы создания потребительской ценности	ПК-2 З 1
		основы применения маркетинговых инструментов и технологий управления	ПК-2 З 2
		сновы применения маркетинговых инструментов с учетом особенностей их применения в промышленном маркетинге, международном маркетинге	ПК-2 З 3
		Уметь:	
		проводить исследование рынка с целью оценки реакции покупателей на товар, цену, продвижение	ПК-2 У 1
		применять маркетинговые инструменты в промышленном маркетинге, в международном маркетинге, маркетинге услуг	ПК-2 У 2
		принимать управленческие решения на основе знаний в области маркетинга закупок	ПК-2 У 3
		Владеть:	
		аналитическими данными маркетинговых исследований в области закупок	ПК-2 В 1
		подходами к формированию эффективной закупочной деятельности организации	ПК-2 В 2
		инструментами проектного управления и принципами, регулируемыми закупочную деятельность организации	ПК-2 В 3

Таблица 3

Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Номер семестра	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Раздел 1. Сущность маркетинга закупок				

1	Тема 1.1 Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия	5	ПК-2	устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание
2	Тема 1.2. Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия	5	ПК-2	устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание
Раздел 2. Рынки и закупки				
4	Тема 2.1. Маркетинг промышленных закупок	5	ПК-2	устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание
5	Тема 2.2. Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке	5	ПК-2	устный опрос, тестовые задания, ситуационные задания, доклад, реферат, индивидуальное задание, контроль знаний по разделу

1.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описание шкалы оценивания.

Дескриптор компетенции	Показатель оценки	Шкалы оценивания		Критерии оценивания
		Государственная	Баллы	
1	2	3	4	5
Знает	ПК-2	зачтено	90-100	теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные рабочей программой дисциплины задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному
Умеет	ПК-2			
Владеет	ПК-2			

Знает	ПК-2	зачтено	75-89	теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов; некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные рабочей программой дисциплины задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками
Умеет	ПК-2			
Владеет	ПК-2			
Знает	ПК-2	зачтено	60-74	теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но пробелы не носят существенного характера; необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных рабочей программой дисциплины учебных задания выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки
Умеет	ПК-2			
Владеет	ПК-2			
Знает	ПК-2	зачтено	0-59	теоретическое содержание дисциплины не освоено полностью; необходимые практические навыки работы не сформированы, все предусмотренные рабочей программой дисциплины задания выполнены с грубыми ошибками либо совсем не выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному
Умеет	ПК-2			
Владеет	ПК-2			

РАЗДЕЛ 2. Текущий контроль

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания, обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины.

2.1. Описание оценочных средств по видам заданий текущего контроля

2.1.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого практического занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

использование дополнительного материала (обязательное условие);

рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется растянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей обучающихся).

Максимальное количество баллов за устный ответ 4 балла.

Балл «4» ставится, если студент:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;
- 3) излагает материал последовательно и правильно.

Балл «3» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Балл «2» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Балл «1» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Раздел 1. Сущность маркетинга закупок.

Тема 1.1 Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия

1. Какова сущность и назначение цены как основной составляющей маркетинговой деятельности предприятия?
2. В чем заключается особенность понятия «ценовая политика предприятия»?
3. Обозначьте сущность ценовой политики предприятия в широком и узком значении.
4. Каковы цели и задачи ценовой политики в логистике?
5. Сформируйте основные ограничения, с которыми сталкивается предприятие при установлении цены на товары (услуги).
6. Дайте характеристику основным принципам ценообразования.

Тема 1.2. Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия

1. Каковы особенности проявления цены на потребительском рынке?
2. Обозначьте и охарактеризуйте основные функции цены.
3. В чем заключается взаимосвязь функций цены?
4. В каких случаях функции цены взаимодействуют друг с другом, а в каких вступают в противоречие?
5. Обозначьте виды цен по основным классификационным критериям.
6. Дайте развернутую характеристику каждому виду цены.

Раздел 2. Рынки и закупки

Тема 2.1. Маркетинг промышленных закупок

1. Обозначьте ключевые факторы маркетингового ценообразования на предприятии.
2. Какие факторы микросреды предприятия в наибольшей степени влияют на формирование цены?
3. Какие факторы макросреды оказывают влияние на ценовую политику предприятия?
4. Обозначьте основные методы исследования влияния факторов маркетингового ценообразования, которые используются на предприятиях в современных условиях.
5. Охарактеризуйте основные направления по сокращению рисков, с которыми сталкиваются предприятия в процессе формирования и реализации маркетинговой ценовой политики?

Тема 2.2. Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке

1. Охарактеризуйте понятие расходов. Какова сущность и структура свободной цены?
2. Какое значение имеют расходы в экономической деятельности предприятия?
3. Перечислите виды себестоимости в соответствии с классификацией. Каковы основные принципы себестоимости?
4. Обозначьте сущность прибыли как основного элемента производственной цены предприятия.
5. Какие виды прибыли существуют?
6. Какие виды расходов входят в общую себестоимость продукции?
7. Обозначьте сущность и основные виды административных расходов.
8. Какие расходы связаны со сбытом продукции?
9. Что относится к другим операционным расходам?
10. Какие расходы предприятия связаны с его финансовой и инвестиционной деятельностью?
11. Каковы этапы распределения общепроизводственных затрат?

12. Как производится расчет типовых калькуляционных статей?
13. В чем особенности расчета цена на основе сметной стоимости?

2.2 Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся

В завершении изучения каждого раздела (темы) учебной дисциплины может проводиться тестирование.

Критерии оценивания. Уровень выполнения текущих тестовых заданий оценивается в баллах. Баллы выставляются следующим образом:

правильное выполнение задания, где надо выбрать один верный ответ – 4 балла;

Оценка соответствует следующей шкале:

<i>Баллы</i>	<i>% правильных ответов</i>	<i>Оценка (государственная)</i>
3	75-100	Отлично
2	51-75	Хорошо
1	25-50	Удовлетворительно
0	менее 25	Неудовлетворительно

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Из приведенных ниже тестовых вопросов выберите один верный вариант ответа

Раздел 1. Сущность маркетинга закупок

Тема 3. Маркетинг промышленных закупок

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - б) совершение платежа в иностранной валюте;
 - в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
 - г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
 - а) устно;
 - б) письменно;
 - в) как письменно, так и устно;
 - д) при встрече.
3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:
 - а) контракт,
 - б) переписка контрагентов,
 - в) предложение экспортера и ответ покупателя,
 - г) предложение экспортера и акцепт покупателя,
 - д) запрос покупателя и оферта продавца.
4. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
 - а) оферта,
 - б) акцепт,

- в) твердая оферта,
- г) свободная оферта.

Раздел 2. Рынки и закупки

1. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:
 - а) экспорт,
 - б) импорт,
 - в) реэкспорт,
 - г) реимпорт.
2. Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:
 - а) на следующий день после заключения контракта,
 - б) в течение недели,
 - в) после извещения покупателя о готовности принять товар,
 - г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.
3. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:
 - а) соответствие стандарту;
 - б) соответствие описанию;
 - в) соответствие образцу;
 - г) соответствие мировым стандартам;
 - д) высший сорт;
 - е) такой, какой есть.
4. Базисные условия поставки в контракте определяют:
 - а) порядок перевозки товара,
 - б) распределение расходов;
 - в) степень риска сделки,
 - г) ответственность сторон за исполнение контракта;
 - д) момент перехода риска с продавца на покупателя по доставке товара между продавцом и покупателем,
5. Какие способы фиксации цены используются в
 - а) твердая цена,
 - б) цена с последующей фиксацией,
 - в) переменная цена,
 - г) подвижная цена,
 - д) скользящая цена,
 - е) кумулятивная цена.
6. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:
 - а) в местном суде ответчика;
 - б) в специализированном арбитраже;
 - в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
 - г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.
1. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:
 - а) организационные взаимоотношения
 - б) экономические взаимоотношения
 - в) коммерческие
 - г) административно- правовые
 - д) совокупность хозяйственных отношений в процессе поставок товаров.
2. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике:
 - а) Основные условия поставок отдельных товаров
 - б) Особые условия поставок отдельных видов товаров
 - в) Гражданский кодекс РФ

3. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:
- направления стороной предложения (оферты) заключить договор
 - оформления договора в письменной форме
 - получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.
4. Считается ли договор заключенным в письменной форме путем обмена документами по телефаксной сети:
- да
 - нет.
5. Спецификация к договору – поставки составляется:
- во всех случаях
 - для установления качества поставляемых товаров
 - при поставках товаров сложного ассортимента
 - при поставках товаров простого ассортимента
6. Спецификация, подписанная сторонами, может заменить договор поставки
- да
 - нет
7. При заключении договора – поставки всегда составляется протокол разногласий
- да
 - нет
8. Расторжение заключенного договора
- не допускается
 - допускается по одностороннему заявлению сторон
 - по соглашению сторон
9. В РФ за нарушение коммерческой тайны предусмотрена ответственность:
- только по ГК
 - только по УК
 - по ГК и УК
10. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:
- организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей;
 - экономические отношения поставщиков и покупателей;
 - коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей;
 - административно-правовые отношения поставщиков и покупателей;
 - совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров

2.3 Рекомендации по оцениванию результатов ситуационных заданий

Максимальное количество баллов за решение практического задания по каждой из тем учебной дисциплины 3 балла.

Максимальное количество баллов	Правильность (ошибочность) решения
3	Полные верные ответы. В логичном рассуждении при ответах нет ошибок, задание полностью выполнено. Получены правильные ответы, ясно прописанные во всех строках заданий и таблиц
2	Верные ответы, но имеются небольшие неточности, в целом не влияющие на последовательность решения, такие как небольшие пропуски, не связанные с основным содержанием изложения. Задание оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию вопроса

Максимальное количество баллов	Правильность (ошибочность) решения
1	Ответы в целом верные. В работе присутствуют несущественная хронологическая или историческая ошибки, механическая ошибка или описка, несколько искажившие логическую последовательность ответа

СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Сущность маркетинга закупок.

Тема 1.1 Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия

Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия

Задание 1. Организация планирует сократить запасы материалов на конец планируемого периода на 30%. Запасы данного материала на начало – 200 000 руб., план производства – 75000 единиц готовой продукции. Затраты материала на единицу готовой продукции – 48 руб. Определить объем закупок данного материала в планируемом периоде.

Задание 2

В отчетном периоде предприятие выпустило 200 телевизоров «PHILIPS» и 500 телевизоров «SONI». На основе балловой оценки определить оптово-отпускную цену на телевизоры «PHILIPS» используя для расчета себестоимости одного балла телевизор «SONI».

Тип изделия	Диагональ	Функциональность	Стабилизатор напряжения	Корпус	Всего баллов
«SONI»	66	40	18	17	
«PHILIPS»	36	32	7	15	

Стоимость основных производственных фондов составляет 150000 руб.. Рентабельность к стоимости основных производственных фондов составляет 25%.

Рентабельность к производственной себестоимости, установлена в размере 12%.

Необходимо определить оптово-отпускную цену на телевизоры «PHILIPS» и выручку от реализации продукции за отчетный период.

Тема 1.2. Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия

Задание 1. Принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества.

Характеристики фирм следующие:

- удаленность от предприятия: А – 236 км, Б – 195 км, С – 221 км;
- разгрузка: А и С – механизированная, Б – ручная;
- время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 4 часа 30 мин.;
- транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс.руб./км, от 200 до 300 км – 0,8 тыс.руб./км;
- часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час.

Раздел 2. Рынки и закупки

Тема 2. Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия

Задание 3. Немецкая фирма планирует экспортировать кухонный микропроцессор в США на условиях ФОБ Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные: розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США — 400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от

розничной цены наценка импортера — 100% от объема продажи фирмы наценка оптовика — 30% от объема продаж импортера наценка розничного торговца — 100% от объема продажи оптовика таможенный сбор — 9% от FOB стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии — 3% от CIF стоимость накладных расходов (фрахт, транзит, страхование) — 15% от FOB. Рассчитать цену предложения FOB Гамбург. Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

Раздел 2. Цена как инструмент политики предприятия

Тема 2.1. Факторы, влияющие на ценообразование

Задание 1. Обувная фирма заключила договор с оптовой базой на поставку партии женских сапог по цене 2500 руб. за пару, включив в договор поставки оговорку о повышении цены в случае увеличения издержек на материалы и заработную плату. Определить повышение цены (в %) за время, прошедшее с момента подписания договора до фактической их поставки. Известно, что за этот период при изготовлении одной пары сапог стоимость материалов увеличилась с 600 до 800 руб., размер заработной платы основных рабочих - с 80 до 100 руб.

Необходимо учесть, что при определении цены доля материалов составляет 60% от цены, доля заработной платы – 20% от цены.

Тема 2.2. Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке

Задание 1. Фирма планирует продажу плакатов для туристов по 3,5 \$ США за штуку. Она может приобретать плакаты у оптовика по 2,1\$ США и возвращать непроданные товары за полную стоимость. Аренда плаката обойдется в 70\$ США в неделю. Ответьте на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности?
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата повысится до 105\$ США?
3. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену реализации до 3,85\$ США?
4. Сколько плакатов должно быть продано для получения прибыли в сумме 490\$ США в неделю?
5. Какой запас финансовой прочности имеет данный бизнес при сумме прибыли 490\$ США?

Задание 2. Грузооборот склада равен 3000 тонн в месяц. 15 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приёмочную экспедицию за месяц проходит 600 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приёмочной экспедиции на участок приемки поступает в месяц 200 тонн грузов.

Задание 3. Грузооборот склада равен 5000 тонн в месяц. Доля товаров, проходящих через участок приемки - 40 процентов. Общая стоимость переработки груза на складе 500 000 руб. в месяц. На сколько процентов возрастет общая стоимость переработки груза на складе, если удельная стоимость работ на участке приемки увеличится на 10 руб. за тонну?

Задание 4. Склад в течение месяца (30) работал 15 дней. Сколько процентов грузов прошло через приёмочную экспедицию, если товары в течение месяца поступали равномерно, как в рабочие, так и в выходные дни.

Задание 5. Грузооборот склада равен 4000 тонн в месяц. Удельная стоимость работ в экспедициях - 50 руб. за тонну. Стоимость внутрискладского перемещения грузов - 10 руб. за тонну. На какую сумму возрастет совокупная стоимость работ на складе, если груз начнет поступать ежедневно равными партиями? До этого времени груз поступал исключительно в рабочие дни. Склад работает 5 дней в неделю.

Задача 6. Грузооборот склада равен 3 000 тонн в месяц. 20 процентов работ на участке разгрузки выполняются вручную. Удельная стоимость ручной разгрузки 100 руб. за тонну. Удельная стоимость механизированной разгрузки 10 руб. за тонну. На какую сумму снизится совокупная стоимость переработки груза на складе, если весь груз будет разгружаться механизировано?

Задание 7. Грузооборот склада равен 4000 тонн в месяц. Доля товаров, проходящих через участок приемки - 50 процентов. Общая стоимость переработки груза на складе 550 000 руб. в месяц. На сколько процентов возрастет общая стоимость переработки груза на складе, если удельная стоимость работ на участке приемки увеличится на 10 руб. за тонну?

Задание 8. Грузооборот склада равен 6 000 тонн в месяц. 20 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приемочную экспедицию за месяц проходит 500 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приемочной экспедиции на участок приемки поступает 100 тонн грузов.

Задание 9. Грузооборот склада равен 5 000 тонн в месяц. 40 процентов грузов проходит через участок комплектования. Через отправочную экспедицию за месяц проходит 1500 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка хранения на участок погрузки? Принять во внимание, что из участка комплектования в отправочную экспедицию в месяц поступает 200 тонн грузов.

2.4. Рекомендации по оцениванию рефератов (докладов, сообщений).

Максимальное количество баллов за написание доклада - 2.

Максимальное количество баллов	Критерии
2	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
1	Выставляется обучающемуся, если в работе обучающийся проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.

Максимальное количество баллов за написание реферата – 6.

Максимальное количество баллов	Критерии
--------------------------------	----------

6	Выставляется обучающемуся, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
5	Обучающийся демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
4	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа
3	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины;
2	Выставляется обучающемуся за неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ
1	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе

ПРИМЕРНЫЕ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ (ДОКЛАДОВ) ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Раздел 1. Сущность маркетинга закупок

Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия Форматы розничной торговли.

1. Коммерческая деятельность предприятия
2. Коммерческая служба предприятия

Тема 2. Маркетинговое управление закупочной деятельностью предприятия

1. Функция закупок на предприятии. Сущность маркетинга закупок
2. Предприятие как покупатель товаров промышленного назначения

Раздел 2. Рынки и закупки

Тема 2.1. Маркетинг промышленных закупок

1. Процесс закупки товаров промышленного назначения
2. Мотивы покупателей товаров промышленного назначения

Тема 2.2. Модели покупательского поведения предприятий на промышленном рынке

1. Проблемы автоматизации предприятий торговли в России.
2. Особенности структуры автоматизации торговой сети.
3. Структура отдела закупок при сетевом принципе развития торгового предприятия.
4. Особенности управления запасами в сетевом предприятии.
5. Разработка программы закупок
6. Коммуникации в закупочной деятельности
7. Работа предприятия на выставках и ярмарках
8. Расчеты при закупке материальных ресурсов

2.5. Рекомендации по оцениванию результатов контроля знаний

Максимальное количество баллов за выполнение контрольной работы по разделам учебной дисциплины 4 балла.

Максимальное количество баллов	Критерии
4	Выставляется обучающемуся, если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой.
3	Обучающийся демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
2	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа
1	Выставляется обучающемуся, если его ответ демонстрирует фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины;

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Задания к контролю знаний по разделу 1

Вариант 1

1. Основные функции управления закупками на предприятии.
2. Использование принципов маркетинга в управлении закупочной деятельностью предприятия.

3. Организация планирует сократить запасы материалов на конец планируемого периода на 30%. Запасы данного материала на начало – 200 000 руб., план производства – 75000 единиц готовой продукции. Затраты материала на единицу готовой продукции – 48 руб. Определить объем закупок данного материала в планируемом периоде.

Вариант 2

1. Основное содержание комплекса маркетинга в сфере закупок.
2. Сущность и содержание закупочной деятельности предприятия.
3. Принять решение по выбору поставщика ТМЦ, если их поставляют на предприятие три фирмы (А, Б и С), производящие одинаковую продукцию, одинакового качества. Характеристики фирм следующие:
 - удаленность от предприятия: А – 236 км, Б – 195 км, С – 221 км;
 - разгрузка: А и С – механизированная, Б – ручная;
 - время выгрузки: при механизированной разгрузке – 1 час 30 мин., при ручной – 4 часа 30 мин.;
 - транспортный тариф: до 200 км – 0,9 тыс.руб./км, от 200 до 300 км – 0,8 тыс.руб./км;
 - часовая тарифная ставка рабочего, осуществляющего разгрузку – 450 руб./час.

Задания к контролю знаний по разделу 2

Вариант 1

1. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.
2. Организация и проведение конкурсных торгов.
3. Грузооборот склада равен 3000 тонн в месяц. 15 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приёмочную экспедицию за месяц проходит 600 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приемочной экспедиции на участок приемки поступает в месяц 200 тонн грузов.

Вариант 2

1. Цели логистического менеджмента в управлении закупками.
2. Сущность и техника аукционной торговли товарами.
3. Грузооборот склада равен 5000 тонн в месяц. Доля товаров, проходящих через участок приемки - 40 процентов. Общая стоимость переработки груза на складе 500 000 руб. в месяц. На сколько процентов возрастет общая стоимость переработки груза на складе, если удельная стоимость работ на участке приемки увеличится на 10 руб. за тонну

Задания к контролю знаний разделу 3

Вариант 1

На основании данных, определите:

- а) свободную розничную цену товара, поступившего в салон-магазин;
- б) цену, по которой салон-магазин будет рассчитываться с посреднической организацией;
- в) прибыль промышленного предприятия от реализации данного товара.
- г) структуру свободной розничной цены.

Известны такие данные:

Затраты на сырье и материалы (в том числе НДС) - 1800 руб.

Затраты на обработку - 300 руб.

Общепроизводственные расходы - 600 руб.

Расходы на сбыт - 3% к производственной себестоимости.

Свободная отпускная цена товара (с НДС) - 4900 руб.
Оптовая надбавка - 30%.
Торговая надбавка - 25%.

Вариант 1

Грузооборот склада равен 3 000 тонн в месяц. 20 процентов работ на участке разгрузки выполняются вручную. Удельная стоимость ручной разгрузки 100 руб. за тонну. Удельная стоимость механизированной разгрузки 10 руб. за тонну. На какую сумму снизится совокупная стоимость переработки груза на складе, если весь груз будет разгружаться механизировано?

2.6. Рекомендации по оцениванию результатов индивидуальных заданий

Максимальное количество баллов для обучающихся очной форм за выполнение индивидуального задания по учебной дисциплине - 7 баллов.

Балл «7-6» – выполнены все требования к написанию и защите индивидуального задания: произведены все расчеты индивидуального задания в полном объеме; материал изложен кратко и логично; сформулированы выводы; выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению.

Балл «5-4» – основные требования к индивидуальному заданию и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в расчетах; отсутствует логическая последовательность в расчетах; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Балл «3» – имеются существенные отступления от требований к индивидуальному заданию. В частности, расчеты проведены лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании задания или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Балл «2» – индивидуальное задание выполнено не в полном объеме, отсутствуют некоторые структурные элементы; обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Балл «1» и менее обучающийся получает при не раскрытии и непонимании выбранного направления индивидуального задания.

Задания для индивидуальной работы обучающихся

Задача 1.

Имеются следующие данные по товару: - полная себестоимость изделия – 120 у.д.е.; - плановая рентабельность изготовителя – 25%; - НДС производителя – 10%; - сумма акциза – 25 у.д.е. за единицу товара; - наценка торгового посредника - 20% от закупочной цены; - торговая надбавка к розничной цене – 30% от цены посредника; Определите цену изготовителя и отпускную цену предприятия, а так же розничную цену единицы товара.

Задача 2

Цена изготовителя составляет 5000 у.д.е. за изделие, НДС в производстве – 20%, снабженческо-сбытовая надбавка – 35%, торговая надбавка – 15%. Определите розничную цену единицы товара: а) при участии в канале распределения торгового посредника; б) без услуг посреднической организации.

Задача 3.

На основании имеющихся исходных данных определите:

- 1) цену изготовителя;
- 2) отпускную цену предприятия;
- 3) закупочную цену;

4) розничную цену.

Исходные данные (в расчете на единицу изделия):

- сырье и основные материалы – 2132 у.д.е.;
- затраты на оплату труда основных производственных рабочих – 50 у.д.е.;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования – 320 у.д.е.;
- цеховые расходы – 110 у.д.е.;
- общезаводские расходы – 380 у.д.е.;
- рентабельность производителя – 15%;
- НДС производителя – 20%;
- снабженческо-сбытовая надбавка – 560 у.д.е.;
- торговая надбавка – 15%.

Задача 4

Анализ изменения спроса по цене показал, что предприятие может продавать свою продукцию по цене 700 у.д.е. в объеме 20 единиц в месяц, а при снижении цены до 600 у.д.е. объем продаж можно удвоить. На рынке действуют 40 потенциальных покупателей продукции данного предприятия. Половина из них заинтересована в покупке только в начале месяца даже по цене 700 у.д.е. Остальные готовы купить товар в любое время, но не дороже 500 у.д.е. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие?

Задача 5

Предприятие может продавать свою продукцию по минимальной цене 500 у.д.е. На рынке действуют несколько конкурентов и сложившийся разброс цен на этот товар составляет от 500 у.д.е. до 700 у.д.е. На поиск товара по самой низкой цене покупатель может затратить один час своего времени, который он оценивает в 200 у.д.е. Если же не проводить предварительные маркетинговые исследования, а покупать товар у первого попавшегося продавца, то цена его может быть любая: 500, 600 или 700 у.д.е. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие и как выгоднее действовать потенциальному покупателю?

Задача 6

Предприятие собирается вывести на рынок новую продукцию. При сложившейся структуре затрат оно может ее продавать по цене 500 у.д.е. не менее 40 единиц в месяц. Конкуренты действующие на рынке имеют такую же структуру затрат, кроме того, имеется угроза проникновения новых конкурентов. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие для нового товара?

Задача 7

Предприятия конкуренты производят одинаковый товар, но разного качества. Одни из них только низкого, а другие - только высокого качества. Цена низкокачественного товара составляет 200 у.д.е., а высококачественного – 400 у.д.е. Покупатели имеют возможность легко получить нужную информацию о ценах, качестве товаров и производителях, например, по телефону или из прейскурантов. Какую ценовую стратегию должно выбрать предприятие, принимая решение развернуть свою деятельность на этом рынке?

2.7. Рекомендации по оцениванию научной работы обучающегося

Максимальное количество баллов - 10 баллов.

Научная статья должна быть выполнена по заданной теме, четко оформлен библиографический список, поставлены цели, задачи исследования, определен объект и предмет исследования, определены методы исследования, позволяющие достигнуть поставленных целей исследования, проведен анализ исследования, сделаны выводы. Оформление соответствует требованиям ГОСТ.

Балл «10-9» ставится, если при написании статьи указанные требования выполнены на 85-100%.

Балл «8-7» ставится, если при написании статьи указанные требования выполнены на 70 -84%.

Балл «6-5» ставится, если при написании статьи указанные требования выполнены на 55 - 69%.

Балл «4» ставится, если при написании статьи указанные требования выполнены на 40 - 54%.

Балл «2» и менее ставится, если при написании статьи указанные требования выполнены на 35 - 39%.

Критерии оценивания выполненных работ: самостоятельность выполнения, логичность, содержательность, аргументированность, правильность оформления

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЗАЧЕТ)

№ п/п	Содержание оценочного средства (вопрос к дифзачету)	Индекс оцениваемой компетенции или ее элементов
Раздел 1. Тема 1.1		
1	Сущность и значение закупочной деятельности предприятия.	ПК-2
2	Основные функции управления закупками на предприятии.	
3	Основные формы и методы снабжения предприятий.	
4	Классификация закупаемых промышленных товаров и услуг	
Раздел 1. Тема 1.2.		
5	Сравнительная характеристика потребительского и промышленного рынков.	ПК-2
6	Использование принципов маркетинга в управлении закупочной деятельностью предприятия.	
7	Основное содержание комплекса маркетинга в сфере закупок.	
Раздел 2. Тема 2.1		
8	Маркетинговые стратегии закупок.	ПК-2
9	Типология деловых (промышленных) закупок.	
10	Основные виды закупочной ориентации компании и типы закупочных процессов на промышленном рынке.	
11	Основные стадии процесса закупки на промышленном рынке	
Раздел 2. Тема 2.2		
12	Мотивация промышленного покупателя.	ПК-2
13	Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).	
14	Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном рынке.	
15	Модель покупательского поведения Шета.	
16	Модель вознаграждения / оценки (модель Андерсона и Чемберса).	
17	Модель Шоффре и Лильена	
18	Типы организационной структуры службы закупок.	ПК-2
19	Цели логистического менеджмента в управлении закупками.	
20	Основные функции отдела закупок.	
21	Сущность и основное содержание биржевой торговли товарами.	ПК-2

22	Сущность и техника аукционной торговли товарами.	
23	Организация и проведение конкурсных торгов.	
24	Выставки и ярмарки в системе маркетинга закупок	