




МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОП


И.М. Романова
(подпись)
«14» сентября 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
маркетинга, коммерции и логистики


И.М. Романова
(подпись)
«14» сентября 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Логистика закупок

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Форма подготовки очная

курс 3 семестр 5
лекции 36 час.
практические занятия 36 час.
лабораторные работы - час.
в том числе с использованием МАО лек. /пр. 26 /лаб. - час.
всего часов аудиторной нагрузки 72 час.
в том числе с использованием МАО 26 час.
самостоятельная работа 72 час.
в том числе на подготовку к экзамену - час.
контрольные работы (количество) -
курсовая работа / курсовой проект -
зачет 5 семестр
экзамен -

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 04.04.2016 № 12-13-592.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга, коммерции и логистики протокол № 13/1 «14» сентября 2018 г.

Заведующий кафедрой маркетинга, коммерции и логистики:
д.э.н., профессор Романова И.М.
Составитель: к.э.н., доцент, Майзнер Н.А.

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

ABSTRACT

Bachelor's 38.03.06 Trading business

Course title: «Logistics of purchases»

Variable part of Block, 4 credits

Instructor: Candidate of Economics, associate Professor of Mayzner N.A.

At the beginning of the course a student should be able to:

- the ability to apply basic methods of mathematical analysis and modeling, theoretical and experimental research; possession of a mathematical apparatus in solving professional problems;
- the ability to take initiative and make responsible decisions, aware of the responsibility for the results of their professional activities;
- the ability to develop projects of professional activity (trade and technology, marketing, advertising and (or) logistics processes) using information technologies;
- willingness to participate in the implementation of projects in the field of professional activity (commercial, marketing, advertising, logistics and (or) merchandising);
- the ability to use modern methods and technologies (including information) in professional activities;
- the ability to use the basics of economic knowledge in assessing the effectiveness of the results of activities in various fields;
- willingness to identify and meet the needs of buyers of goods, their formation through marketing communications, the ability to study and predict consumer demand, analyze marketing information, the situation on the commodity market.

Learning outcomes:

willingness to participate in the selection and formation of logistic chains and schemes of trade organizations, the ability to manage logistic processes and to find optimal logistic system (PC – 15).

Course description:

The content of the discipline covers the following range of issues concept of logistics procurement, its goals and objectives, strategic aspects of logistics procurement, measures to optimize procurement, the organization of work with suppliers, order and peculiarities of public procurement, ways to minimize costs when purchasing goods and etc.

Main course literature:

1. Volgin, V. Logistic traps and decisions in contracts [Electronic resource]: Reference book of the businessman / V. Volgin. - 3rd ed. - Moscow: Dashkov and K, 2014. - 140 p. Access mode: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=430515>
2. Corporate logistics in questions and answers / V.I. Sergeev and others; Ed. IN AND. Sergeeva. - 2-е изд., Перепаб. and additional. - М.: SRC INFRA-M, 2014. - XXX, 634 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407668>
3. Commercial logistics: Textbook / Under the general. Ed. ON. The Nagapetyans. - М.: University textbook: SIC INFRA-M, 2014. -253 p. -Receive access: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=397794>
4. Logistics: Textbook / Ed. BA Anikin. - 4th ed., Revised. and additional. - М.: SRC INFRA-M, 2015. - 320 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=458672>
5. Logistics: a textbook / Galanov VA - 2 ed. - Moscow: Forum, SIC INFRA-M, 2015. - 272 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=463016>
6. Logistics: Textbook / OA. Alexandrov. - М.: SRC INFRA-M, 2015. - 217 p. - Access mode: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=465497>
7. Mayzner, N. Ah. Logistics: textbook / N. Ah. Mayzner. – Vladivostok: FENU – 2013. - 275 p. access Mode: <http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:707101&theme=FEFU>

Form of final knowledge control:

pass-fail exam – 5 th semester

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Логистика закупок»

Учебный курс «Логистика закупок» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина «Логистика закупок» включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа. Учебным планом предусмотрены лекционные занятия (36 часов), практические занятия (36 часов, в том числе МАО 26 часов) и самостоятельная работа (72 часа). Дисциплина реализуется на 3 курсе в 5 семестре.

Дисциплина «Логистика закупок» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин: «Математика в экономике», «Микроэкономика», «Основы проектной деятельности», «Управленческое мышление», «Современные информационные технологии», «Экономическое мышление», «Логистика», «Маркетинг», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как: «Логистика транспорта», «Товароведение потребительских товаров», «Управление продажами», «Логистика складирования», «Логистика распределения», «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения», «Торговый маркетинг», «Управление цепями поставок», «Логистика запасов», «Основы бизнеса».

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов: понятие логистики закупок, ее цели и задачи, стратегические аспекты логистики закупок, мероприятия по оптимизации закупочной деятельности, порядок организации работы с поставщиками, выбор наиболее выгодного поставщика товаров, заключение наиболее экономичного договора, порядок и особенности осуществления государственных закупок, способы минимизации затрат при покупке товаров, способы обеспечения прозрачности закупок и т.д.

Цель – вооружить студентов знаниями и навыками управления

материальными и информационными потоками в сфере организации закупочной деятельности предприятия.

Задачи:

- знание сущности, цели и задач логистической оптимизации закупочной деятельности торгового предприятия;
- умение применять на практике логистические подходы и методы к оптимизации закупочной деятельности предприятия;
- овладение методами организации закупочной деятельности на логистической основе;
- овладение навыками выявления возможностей оптимизации логистических затрат, связанных с закупочной деятельностью предприятия.

Для успешного изучения дисциплины «Логистика закупок» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность применять основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем;
- способность проявлять инициативу и принимать ответственные решения, осознавая ответственность за результаты своей профессиональной деятельности;
- способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий;
- готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);
- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;

- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК – 15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает	<ul style="list-style-type: none"> - основы формирования логистической цепи в процессе закупки товаров в торговых организациях; - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика.
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> - формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации; - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками.
	Владеет	<ul style="list-style-type: none"> - методами формирования логистической цепи в процессе закупки товаров в торговых организациях; - методами организации закупочной

		деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок
--	--	---

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Логистика закупок» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: кейсы, деловые игры, логистические задачи.

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА (ВСЕГО 36 ЧАСОВ)

Раздел I. Теоретические основы логистики закупок (10 часов)

Тема 1.1 Понятие логистики закупок, ее цели и задачи (4 часа)

Понятие логистики закупок, ее цели и задачи. Логистика закупок как целостный и управляемый процесс. Три уровня деятельности службы закупок. Основные аспекты закупочной деятельности: маркетинговые, коммерческие, логистические. Организационно-правовые полномочия и компетенции менеджера-логиста по закупкам. Технология проведения бизнес-процесса закупок. Требования ISO-9001 к процессу закупок товаров. Трансакция и трансакционные издержки в логистике снабжения. Оптимизация трансакционных издержек в логистике снабжения.

Тема 1.2 Стратегические аспекты логистики закупок (снабжения) (4 часа)

Основные приоритеты при формировании стратегии предприятия в области закупок. Внешний и внутренний статус снабжения. Понятие рычага снабжения. Стратегические аспекты и практика лидирующих компаний в снабжении. Основные стратегические цели логистики снабжения. Задача МОВ – «сделать или купить». Дифференцированный анализ общих затрат (Модель ТСО закупок – общая стоимость владения покупаемой продукцией). Структура затрат на закупку товаров. Базовые факторы, используемые при разработке стратегии закупок. Понятие стратегического сорсинга. Источники сокращения общих затрат в цепи поставок. Использование ценовых стратегий для повышения эффективности закупочной деятельности. Современные технологии для автоматизации закупочной деятельности предприятия.

Тема 1.3 Логистические хозяйственные связи, их особенности и структура (2 часа)

Понятие хозяйственных связей в логистике закупок, их особенности и структура. Объекты и субъекты логистических хозяйственных связей. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей. Посреднические услуги и посредники в реализации хозяйственных связей. Методы исследования и моделирования логистических хозяйственных связей. Особенности передачи права собственности в логистике закупок. Экономическая природа рисков в логистике закупок (снабжения). Управление рисками в логистике снабжения.

Раздел II. Логистическая оптимизация закупочной деятельности предприятий (16 часов)

Тема 2.1 Анализ требований потребителей и определение оптимальной потребности в товарах (2 часа)

Анализ требований потребителей. Понятие оптимальной потребности в товарах. Значение определения оптимальной потребности в товарах в торговле. Методы прогнозирования спроса на товары. Особенности прогнозирования спроса в торговле. Количественные методы: прогнозирование по временным

рядом; прогнозирование по индикатору. Качественные методы прогнозирования. Различные системы закупок: выталкивающая и вытягивающая. Взаимодействие отдела закупок с другими отделами. Программные продукты, используемые для планирования закупок торговых компаний.

Тема 2.2 Определение оптимального размера заказа (2 часа)

Понятие оптимального размера заказа. Методы определения оптимального размера заказа. Формула Уилсона и ее модификации. Другие методы определения оптимального размера заказа. Документальное оформление заказа. Структура бланка заказа. Выбор оптимального метода закупки товаров. Оптимизация процедуры подачи заказа на поставку товара. Дефицит, его причина и последствия. Излишки. Причины их возникновения. Способы реализации излишков и неликвидов.

Тема 2.3 Организация работы с поставщиками товаров (2 часа)

Основные задачи выбора поставщиков. Алгоритм исследования рынка закупаемой продукции. Определение типа закупки товаров: установившиеся закупки, модифицированные и новые закупки; анализ рынка закупаемой продукции; анализ рынка поставщиков и определение возможных источников снабжения. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Положение о работе с поставщиками товаров. Тактические приемы при закупке товаров. Действия, направленные на управление поставщиками товаров. Показатели оценки эффективности функционирования поставщика.

Тема 2.4 Выбор и оценка наиболее выгодных поставщиков товаров (2 часа)

Категории поставщиков и их характеристика. Сбор информации о поставщиках. Источники информации о поставщиках. Собственное расследование. Основные критерии выбора поставщиков товаров. Дополнительные количественные и качественные критерии выбора

поставщиков. Предварительная оценка поставщиков; окончательный выбор поставщиков. Научные методы выбора поставщиков: Алгоритм выбора поставщика методом рейтинговой оценки. Два направления выбора поставщика. Преимущества и недостатки старых/новых поставщиков. Выбор удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости.

Тема 2.5 Проведение деловых переговоров с поставщиками (2 часа)

Алгоритм подготовки к проведению переговоров. Техника проведения переговоров. Стратегии переговоров. Переговоры лицом к лицу и по телефону. Деловая переписка. Этапы процесса переговоров. Различные роли закупщиков на переговорах с поставщиками. Основные психологические типы поставщиков. Поставщики с финансовыми трудностями. Способы манипуляций при проведении переговоров. Методы противостояния манипуляциям при проведении переговоров. Фиксация договоренностей.

Тема 2.6 Определение оптимального метода закупки товара (2 часа)

Характеристика стадий эволюции закупок. Задачи управления закупками. Закупочная деятельность как процесс. Виды закупочных ситуаций. Этапы осуществления закупки новых товаров. Типы заказов на закупку товаров: простой заказ на закупку, долгосрочный контракт, график поставки, системные контракты. Определение метода закупки товаров: закупка товаров одной партией (оптовые закупки); регулярные закупки товаров мелкими партиями; ежедневные (ежемесячные) закупки по котировочным ведомостям; получение товара по мере необходимости; закупка товара с немедленной сдачей; государственные закупки. Процедура закупок товаров. Особенности закупки «с нуля».

Тема 2.7 Заключение наиболее экономичных договоров и контроль над их исполнением (2 часа)

Понятие наиболее экономичного договора, его роль и значение при оформлении хозяйственных связей с поставщиками. Структура договора, его

основные положения. Особые условия договора. Протоколы разногласий, техника и порядок их составления. Подтверждение факта получения товара. Создание базы данных поставщиков. Контроль выполнения поставщиками договорных обязательств. Проверка качества и количества поставленной продукции. Методы контроля при приемке партий товара. Издержки, связанные с отсутствием должного контроля над выполнением условий договора поставщиками. Разрешение разногласий и выставление претензий поставщикам.

Тема 2.8 Способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок и снижения цены закупки (2 часа)

Основные слагаемые успешности осуществления закупок. «Подводные камни» (проблемы организации) закупок. Обеспечение «прозрачности» процесса закупок. Классические способы ее обеспечения: доступность информации; конкурсы и тендеры; конкурентный выбор; структурирование цены (калькуляция затрат); работа с источниками товаров (производителями) напрямую; коллегиальность решений. Оригинальные методы обеспечения прозрачности закупок. Маргинальные способы обеспечения прозрачности закупок. Способы снижения цены закупки товаров. Откатные технологии при закупке товаров, их виды и способы борьбы с ними.

Раздел III. Логистическое управление государственными закупками товаров (10 часов)

Тема 3.1 Законодательные основы осуществления государственных закупок (4 часа)

Основы нормативно-правовой базы госзакупок. Понятие государственного заказа и государственных закупок. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Сфера применения настоящего Федерального закона. Организация электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок. Принципы

контрактной системы в сфере закупок. Цели осуществления закупок для обеспечения федеральных нужд, нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных нужд. Планирование и обоснование закупок. Нормирование в сфере закупок. Методы определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Тема 3.2 Порядок и особенности осуществления государственных закупок (2 часа)

Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Совместные конкурсы и аукционы. Централизованные закупки. Требования к участникам закупки. Оценка заявок, окончательных предложений участников закупки и критерии этой оценки. Правила описания объекта закупки. Особенности заключения государственного контракта. Банковское сопровождение контрактов. Отмена определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона. Извещение об осуществлении закупки. Изменение и отзыв заявок. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Запрет на проведение переговоров с участником закупки.

Тема 3.3 Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения конкурсов и аукционов (2 часа)

Проведение открытого конкурса. Извещение о проведении открытого конкурса. Конкурсная документация. Порядок подачи заявок на участие в открытом конкурсе. Вскрытие конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе. Рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе. Заключение контракта по результатам конкурса. Аукцион в электронной форме (электронный аукцион). Особенности документооборота при проведении электронного аукциона. Содержание документации об электронном аукционе. Порядок подачи заявок на участие в электронном аукционе. Порядок

проведения электронного аукциона. Заключение контракта по результатам электронного аукциона.

Тема 3.4 Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса котировок и предложений, закрытые способы определения поставщиков (2 часа)

Проведение запроса котировок. Требования, предъявляемые к проведению запроса котировок. Порядок проведения запроса котировок. Порядок подачи заявки на участие в запросе котировок. Рассмотрение и оценка заявки на участие в запросе котировок. Последствия признания запроса котировок несостоявшимся. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений. Особенности применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Особенности проведения закрытого конкурса, закрытого конкурса с ограниченным участием, закрытого двухэтапного конкурса. Закрытый аукцион. Документация о закрытом аукционе. Порядок подачи заявок на участие в закрытом аукционе. Порядок рассмотрения заявок на участие в закрытом аукционе. Порядок проведения закрытого аукциона.

II. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

(36 часов, в том числе в интерактивной форме 26 часов)

РАЗДЕЛ I

Теоретические основы логистики закупок (6 часов)

Занятие 1 по теме 1.1 «Понятие логистики закупок, ее цели и задачи»

(2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Основные аспекты закупочной деятельности: маркетинговые, коммерческие, логистические.
2. Организационно-правовые полномочия и компетенции менеджера-логиста по закупкам.
3. Способы оптимизации транзакционных издержек в логистике снабжения.

II. Решение логистической задачи №1 «Принятие логистического решения в системе закупок предприятия»

III. Подведение итогов проделанной работы.

**Занятие 2 по теме 1.2 «Стратегические аспекты логистики закупок
(снабжения)» (2 часа)**

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ ((решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Основные приоритеты при формировании стратегии предприятия в области закупок. Внешний и внутренний статус снабжения.
2. Понятие рычага снабжения. Стратегические аспекты и практика лидирующих компаний в снабжении.

3. Основные стратегические цели логистики снабжения.
4. Дифференцированный анализ общих затрат (Модель ТСО закупок – общая стоимость владения покупаемой продукцией).
5. Современные технологии для автоматизации закупочной деятельности.
6. Использование ценовых стратегий для повышения эффективности.

II. Решение логистической задачи № 2 «Структура затрат на закупку товаров»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 3 по теме 1.3 «Логистические хозяйственные связи, их особенности и структура» (2 часа)

***Методы активного / интерактивного обучения:
ситуационный анализ (решение логистической задачи)
и тестирование (1,5 часа)***

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Понятие хозяйственных связей в логистике закупок.
2. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей.
3. Особенности передачи права собственности в логистике закупок.
4. Объекты и субъекты логистических хозяйственных связей.
5. Экономическая природа рисков в логистике закупок (снабжения).

II. Решение логистической задачи № 3 на тему: «Выбор наиболее рационального вида хозяйственных связей».

IV. Решение тестов

IV. Подведение итогов проделанной работы.

РАЗДЕЛ II

Логистическая оптимизация закупочной деятельности (22 часа)

Занятие 4 по теме 2.1 «Определение оптимальной потребности в товарах» (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Понятие оптимальной потребности в товарах. Значение определения оптимальной потребности в товарах в торговле.
2. Методы и особенности прогнозирования спроса на товары в торговле.
3. Различные системы закупок: выталкивающая и вытягивающая.
4. Программные продукты, используемые для планирования закупок торговых компаний.

II. Решение логистической задачи № 4 на тему: «Выбор оптимальных вариантов закупа товаров из числа возможных»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 5 по теме 2.2 «Определение оптимального размера заказа»

(2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи)

(1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Методы определения оптимального (экономичного) размера заказа. Формула Уилсона и ее модификации.
2. Документальное оформление заказа. Структура бланка заказа.
3. Понятие дефицита, его причина и последствия.
4. Понятие излишек, причины их возникновения.
5. Способы реализации излишков и неликвидов.

II. Решение логистической задачи № 5 на тему: «Расчет экономичного размера заказа и моделирование систем управления запасами товаров»

III. Решение логистической задачи № 6 на тему: «Определение рациональных размеров партий поставки товаров»

IV. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 6 по теме 2.3 «Организация работы с поставщиками» (4 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

Деловая игра (2 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Алгоритм исследования рынка закупаемой продукции.
2. Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками.
3. Положение о работе с поставщиками товаров.
4. Тактические взаимоотношения с поставщиками при закупке товаров.
5. Действия, направленные на управление поставщиками.
6. Показатели оценки эффективности функционирования поставщика.

II. Деловая игра 1 на тему: «Принятие оптимальных коммерческих решений по закупке товаров»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 7 по теме 2.4 «Выбор и оценка наиболее выгодных поставщиков» (4 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (3 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Основные и дополнительные критерии выбора поставщиков товаров.
2. Методы выбора наиболее выгодных поставщиков.
3. Алгоритм выбора поставщика методом рейтинговой оценки.
4. Критерии оценки идеального поставщика.
5. Показатели оценки эффективности функционирования поставщика.

II. Решение логистической задачи № 7 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров».

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 8 по теме 2.5 «Проведение деловых переговоров с поставщиками товаров» (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Алгоритм подготовки к проведению переговоров.
2. Техника проведения переговоров.
3. Стратегии переговоров.
4. Деловая переписка с поставщиками.
5. Этапы процесса переговоров.
6. Различные роли закупщиков на переговорах с поставщиками.
7. Способы манипуляций при проведении переговоров.
8. Фиксация договоренностей с поставщиками.

II. Решение логистической задачи № 8 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров и вида транспорта»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 9 по теме 2.6 «Заключение наиболее экономичных договоров и контроль над их исполнением» (4 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

***ситуационный анализ (решение логистической задачи) и деловая игра
(3 часа)***

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Понятие наиболее экономичного договора, его роль и значение при оформлении хозяйственных связей с поставщиками.
2. Структура договора, его основные положения.
3. Протоколы разногласий, техника и порядок их составления.
4. Создание базы данных поставщиков.
5. Контроль выполнения поставщиками договорных обязательств.
6. Издержки, связанные с отсутствием должного контроля за выполнением условий договора поставщиками.
7. Разрешение разногласий и выставление претензий поставщикам.

II. Решение ситуационной логистической задачи № 9 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия»

III. Деловая игра 2 на тему: «Изучение условий заключенных договоров и составление протоколов разногласий к ним»

IV. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 10 по теме 2.7 «Способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок» (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Основные слагаемые успешности осуществления закупок.
2. Классические способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок.
3. Оригинальные методы обеспечения прозрачности закупок.
4. Маргинальные способы обеспечения прозрачности закупок.

II. Решение логистической задачи № 10 на тему: «Минимизация затрат при выборе источника закупа товаров»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 11 по теме 2.8 «Способы минимизации затрат при закупе товаров» (2 часа)

Методы активного / интерактивного обучения:

***ситуационный анализ (решение логистической задачи)
и тестирование (1,5 часа)***

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Способы снижения цены при закупке товаров у поставщиков.
2. Этика закупочной деятельности. Юридическая и этическая сторона дела.
3. Откатные технологии при закупе товаров, их виды и способы борьбы с ними.

II. Решение логистической задачи № 11 на тему: «Выбор наиболее

рационального поставщика товаров»

III. Решение тестов

IV. Подведение итогов проделанной работы.

РАЗДЕЛ III.

Логистическое управление государственными закупками

(8 часов)

Занятие 12 по теме 3.1 Законодательные основы осуществления государственных закупок (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Сфера его применения и основные понятия.
2. Организация электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок.
3. Принципы контрактной системы в сфере закупок.
4. Планирование и обоснование закупок.
5. Нормирование в сфере закупок.
6. Методы определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

II. Решение логистической задачи № 12 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 13 по теме 3.2 Порядок и особенности организации государственных закупок (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

ситуационный анализ (решение логистической задачи) (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
2. Совместные конкурсы и аукционы;
3. Оценка заявок, окончательных предложений участников закупки и критерии этой оценки;
4. Правила описания объекта закупки;
5. Особенности заключения государственного контракта;
6. Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона;
7. Изменение и отзыв заявок;
8. Запрет на проведение переговоров с участником закупки

II. Решение логистической задачи № 13 на тему: «Оптимизация затрат при выборе источника закупа товаров»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 14 по теме 3.3 «Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения конкурсов и аукционов» (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

Деловая игра (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Изучение порядка проведения открытого конкурса;
2. Рассмотрение конкурсной документации;
3. Изучение порядка подачи заявок на участие в открытом конкурсе;
4. Вскрытие конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе;
5. Заключение контракта по результатам конкурса.
6. Изучение особенностей документооборота при проведении электронного аукциона.
7. Содержание документации об электронном аукционе.
8. Порядок проведения электронного аукциона.

9. Заключение контракта по результатам электронного аукциона.

II. Деловая игра 2 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров»

III. Подведение итогов проделанной работы.

Занятие 15 по теме 3.4 «Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса котировок и предложений, закрытые способы определения поставщиков» (2 часа)

Метод активного / интерактивного обучения:

тестирование (1,5 часа)

I. Вопросы, предлагаемые для обсуждения на занятии:

1. Рассмотрение порядка проведения запроса котировок и подачи заявки на участие в запросе котировок.
2. Изучение особенностей применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).
3. Изучение особенностей проведения закрытого конкурса, закрытого конкурса с ограниченным участием, закрытого двухэтапного конкурса.
4. Закрытый аукцион. Документация о закрытом аукционе.
5. Изучение порядка проведения закрытого аукциона.

II. Решение тестов по темам дисциплины

III. Подведение итогов проделанной работы.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Логистика закупок» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;

характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;

требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;

критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

V. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

№ п/п	Контролируемые разделы/темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
I	<p>РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ ЗАКУПОК</p> <p>Занятие 1</p> <p>Тема 1.1 «Понятие логистики закупок, ее цели и задачи»</p>	<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи №1 «Принятие логистического решения в системе закупок предприятия» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 1-10</p>
	<p>Занятие 2</p> <p>Тема 1.2 «Стратегические аспекты логистики закупок (снабжения)»</p>	<p>ПК – 15</p> <p>готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать</p>	<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками. 	<p>Решение логистической задачи № 2 «Структура затрат на закупку товаров» (ПР-11).</p>

	<p>Занятие 3</p> <p>Тема 1.3 «Логистические хозяйственные связи, их особенности и структура»</p>	<p>ь оптимальные логистические системы</p>	<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 3 на тему: «Выбор наиболее рационального вида хозяйственных связей» (ПР-11).</p> <p>Решение тестов (ПР-1)</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 18-21</p>
II	<p>РАЗДЕЛ II. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</p> <p>Занятие 4</p> <p>Тема 2.1 «Определение оптимальной потребности в товарах»</p> <p>Занятие 5</p> <p>Тема 2.2 «Определение оптимального размера заказа»</p>	<p>ПК – 15</p> <p>готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы</p>	<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 4 на тему: «Выбор оптимальных вариантов закупок товаров из числа возможных» (ПР-11).</p> <p>Решение логистической задачи № 5 «Расчет экономического размера заказа и моделирование систем управления запасами товаров» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 22-33</p>
			<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 6 на тему: «Определение рациональных размеров партий поставки товаров»</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы</p>

	<p>Занятие 7</p> <p>Тема 2.4 «Выбор и оценка наиболее выгодных поставщиков товаров»</p>		<ul style="list-style-type: none"> - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками. 	<p>Деловая игра 1 на тему: «Принятие оптимальных коммерческих решений по закупке товаров» (ПР-10).</p>	<p>№ 34-55</p>
	<p>Занятие 8</p> <p>Тема 2.5 «Проведение деловых переговоров с поставщиками»</p>			<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 7 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 56-58</p>
	<p>Занятие 9</p> <p>Тема 2.6 «Заключение наиболее экономичных договоров и контроль над их исполнением»</p>		<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	<p>Решение логистической задачи № 8 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров и вида транспорта» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 67-71</p>
	<p>Занятие 10</p> <p>Тема 2.7 «Способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок»</p>			<p>Решение ситуационной логистической задачи № 9 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия» (ПР-11).</p>	
	<p>Занятие 11</p> <p>Тема 2.8 «Способы минимизации затрат при закупе товаров»</p>			<p>Деловая игра 2 на тему: «Изучение условий заключенных договоров и составление протоколов разногласий к ним»</p> <p>Решение логистической задачи № 10 на тему: «Минимизация затрат при выборе источника закупа товаров» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 72-76</p>

				Решение логистической задачи № 11 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-11). Решение тестов (ПР-1)	
Ш	РАЗДЕЛ Ш ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ Занятие 12 Тема 3.1 Законодательные основы осуществления государственных закупок	ПК – 15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях; - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика.	Устный опрос в форме собеседования УО-1 Решение логистической задачи № 12 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия» (ПР-11).	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 77-80
			Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации; - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками.	Устный опрос в форме собеседования УО-1 Решение логистической задачи № 13 на тему: «Оптимизация затрат при выборе источника закупа товаров» Деловая игра 3 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-10).	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 81-83
			Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях; - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров;	Устный опрос в форме собеседования УО-1 Решение тестов	Устный опрос в форме ответов на вопросы № 8-85
	Занятие 13 Тема 3.2 Порядок и особенности организации государственных закупок				
	Занятие 14 Тема 3.3 Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения конкурсов и аукционов				
	Занятие 15 Тема 3.4 Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения				

	запроса котировок и предложений, закрытые способы определения поставщиков	<ul style="list-style-type: none"> - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	(ПР-1)	
--	---	---	--------	--

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

V. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

(электронные и печатные издания)

1. Волгин, В. В. Логистические ловушки и решения в договорах [Электронный ресурс]: Справочник предпринимателя / В. В. Волгин. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2014. – 140 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=430515>
2. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В.И. Сергеев и др.; Под ред. В.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – XXX, 634 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=407668>
3. Коммерческая логистика: Учебное пособие / Под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. –253 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=397794>
4. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. – 4-е изд., перераб. и доп. –

- М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с. – Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=458672>
5. Логистика: учебник /Галанов В. А. – 2 изд. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с. – Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=463016>

Дополнительная литература
(печатные и электронные издания)

1. Афанасенко, И.Д. Экономическая логистика : для магистров и специалистов : учебник для экономических специальностей всех форм обучения / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. СПб: Питер. – 2013. – 428 с. – 2 экз. экз. Режим доступа:
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:672248&theme=FEFU>
2. Гаджинский, А.М. Практикум по логистике [Электронный ресурс] / А.М. Гаджинский. - 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 320 с. - ISBN 978-5-394-02363-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=514712>
3. Каменева, Н. Г. Логистика : учебное пособие для вузов по экономическим специальностям / Н. Г. Каменева, Н. А. Нагапетьянц, Р. Н. Нагапетьянц и др. М: Курс Инфра-М. – 2013. – 201 с. – 1 экз. Режим доступа:
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725933&theme=FEFU>
4. Коммерческая логистика: Учебное пособие / Под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 253 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=397794>
5. Левкин, Г.Г. Основы логистики [Электронный ресурс] / Г.Г. Левкин. – М.: Инфра-Инженерия, 2014. – 240 с. – Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=519793>
6. Логистика государственных закупок.: Учебно-методическое пособие / В.А. Галанов, О.А. Гришина, С.Р. Шибаяев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 247 с.: 60x90 1/16 + CD-ROM. – (Высшее образование). (переплет, cd rom)

ISBN 978-5-16-003699 – 1, 500 экз. – Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=179030>

6. Логистика снабжения : [учебник для вузов] / И. Д. Афанасенко, В. В. Борисова. Санкт-Петербург : Питер , 2010. – 336 с. – 2 экз. – 336 с. – 2 экз. Режим доступа:

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:418924&theme=FEFU>

8. Логистика : учебное пособие для бакалавров / [Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, М. А. Гапонова и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва : Проспект , 2014. 406 с. – 7 экз. Режим доступа:

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:725966&theme=FEFU>

9. Логистика : учебное пособие для бакалавров / [Б. А. Аникин, Т. А. Родкина, М. А. Гапонова и др.] ; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. Москва : Проспект , 2015. – 406 с. –1 экз. Режим доступа:

<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:789449&theme=FEFU>

10. Управление закупками и поставками [Электронный ресурс] : Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100), «Коммерция» (080300), «Логистика» (080506) / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под ред. Ю. А. Щербанина. –13-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 751 с. –Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=395241>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет»

1. Информационный отраслевой портал по логистике. – Режим доступа: <http://www.logistics.ru>
2. Специализированный научно-практический журнал. – Режим доступа: <http://www.logistika-prim.ru/>
3. Электронный журнал Логинфо. – Режим доступа: <http://www.loginfo.ru>
4. Логистика: проблемы и решения. – Режим доступа: <http://logistica.in.ua/about.html>

5. Логистика и управление (для бизнеса). – Режим доступа: <http://logscm.ru/>
6. Журнал «Логистика». – Режим доступа: <http://www.logistika-prim.ru/about>
7. Научно-аналитический журнал "Логистика и управление цепями поставок" Режим доступа: <http://www.lscm.ru/>

Нормативно-правовые материалы

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191747>
2. Федеральный закон от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" – Консультант Плюс, 1992-2016. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182902>
3. Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 28.11.2015) "О таможенном тарифе" – Консультант Плюс, 1992-2016. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189577>
4. Федеральный закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "Об экспортном контроле"– Консультант Плюс, 1992-2016. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182802>
5. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О валютном регулировании и валютном контроле"– Консультант Плюс, 1992-2016. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191953>
6. Федеральный закон от 15.07.1995 N 101-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О международных договорах Российской Федерации" КонсультантПлюс, 1992-2016

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
3. Клуб закупщиков Режим доступа: <http://www.zakup.ru/>

VI. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Общие рекомендации

Дисциплина «Логистика закупок» базируется на знании студентами принципов логистического управления применительно к сфере организации закупочной деятельности торговых предприятий.

Реализация дисциплины «Логистика закупок» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Логистика закупок» предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических работ с обязательным предоставлением отчета о работе, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Логистика закупок» является зачёт, который проводится в виде устного ответа.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (20 баллов);

- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (50 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).

Студент считается аттестованным по дисциплине «Логистика закупок» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Логистика закупок» для аттестации на зачете следующие: 86-100 баллов – «зачтено», 76-85 баллов – «зачтено», 61-75 баллов – «зачтено», 60 и менее баллов – «незачтено».

Пересчет баллов по текущему контролю и самостоятельной работе производится по формуле:

$$P(n) = \sum_{i=1}^m \left[\frac{O_i}{O_i^{max}} \times \frac{k_i}{W} \right],$$

где: $W = \sum_{i=1}^n k_i^n$ для текущего рейтинга;

$W = \sum_{i=1}^m k_i^n$ для итогового рейтинга;

$P(n)$ – рейтинг студента;

m – общее количество контрольных мероприятий;

n – количество проведенных контрольных мероприятий;

O_i – балл, полученный студентом на i -ом контрольном мероприятии;

O_i^{max} – максимально возможный балл студента по i -му контрольному мероприятию;

k_i – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия;

k_i^n – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия, если оно является основным, или 0, если оно является дополнительным.

Залогом успешного овладения указанными компетенциями является посещение лекционных и практических занятий, выполнение самостоятельной работы, внимательное изучение основной и дополнительной литературы,

чтение специализированной литературы, а также самообразование с использованием массовых открытых онлайн курсов.

Базовой структурной единицей изучения дисциплины является тема, основное содержание и ключевые понятия которой раскрываются преподавателем в процессе лекционного изложения соответствующего материала. Если у студента в процессе изучения темы возникают вопросы, ему рекомендуется посетить консультацию преподавателя (график консультаций расположен на информационном стенде кафедры маркетинга, коммерции и логистики, а также его можно запросить по электронному адресу marketing_dvfu@mail.ru).

По каждой теме представлен перечень подлежащих освоению элементов содержательного или методического характера. Кроме того, каждая структурная единица (тема) содержит описание основных форм обучения, конкретные методические рекомендации по ключевым проблемам в рамках данной темы, список основной и дополнительной литературы, задания для самостоятельной работы, а также контрольные задания по разделам курса.

Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины

Дисциплина «Логистика закупок» изучается студентами очной формы обучения на протяжении 5 семестра. На протяжении этого семестра студенты осваивают лекционный материал и темы, предназначенные для самостоятельного изучения, выполняют практические задания, проводится текущий контроль в виде презентаций по итогам выполнения деловых игр, решения разноуровневых задач и кейсов и промежуточная аттестация в виде зачета.

Описание последовательности действий обучающихся, или алгоритм изучения дисциплины

Для успешного освоения компетенциями по дисциплине «Логистика закупок» студентам рекомендуется внимательно изучить рабочую программу учебной дисциплины (РПУД). Особое внимание следует уделить изучению

рейтинг-плана дисциплины, который является маршрутным листом и служит основным путеводителем изучения дисциплины. В рейтинг-плане содержится календарный план по освоению дисциплины. Рейтинг-план выдается и поясняется ведущим преподавателем на первом учебном занятии по данной дисциплине.

Рекомендации по работе с литературой

Для глубокого понимания сути темы, изложенной в рамках лекционного материала, рекомендуется затрачивать на прочтение основной и дополнительной литературы не менее 2 часов в неделю. В качестве поощрения студенты могут получать дополнительные баллы по самостоятельной работе с литературой: поиск литературы по заданной теме, сравнительный анализ научных публикаций, подготовка доклада и участие в научных конференциях. Основная литература подлежит обязательному изучению. Для подготовки к занятиям, текущей и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ДВФУ, расположенной по адресу <http://www.dvfu.ru/library/electronic-resources/>, где они имеют возможность получить доступ к учебно-методическим материалам, как библиотеки вуза, так и иных электронных библиотечных систем. В свою очередь студенты могут взять необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки, а также воспользоваться читальными залами вуза.

Рекомендации по подготовке к зачету

По дисциплине «Логистика закупок» предусмотрена рейтинговая оценка знаний студентов согласно Положению о рейтинговой системе оценки освоения дисциплин студентами ДВФУ, утвержденному приказом ректора от 28.10.2014 №12-13-1718. Если студент по итогам текущего контроля в семестре набирает 61 балл, то зачет проставляется ему автоматически. Если набранные баллы не превышают 61, то в этом случае студенту необходимо сдать зачет в форме устного собеседования согласно расписанию экзаменационной сессии. Перечень вопросов к зачету приводится в Приложении 2 данного РПУД. Для подготовки к зачету студенту необходимо внимательно ознакомиться с

лекционными материалами, повторить все решенные кейсы и деловые игры, поскольку в процессе сдачи зачета студент должен владеть не только теоретическими знаниями, но и ориентироваться в практике принятия логистических решений в области логистики закупок.

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Программное обеспечение: правовая информационная система «Консультант-плюс».

2. Техническое обеспечение – аудитории с мультимедийным оборудованием.

3. Презентации лекций ко всем темам дисциплины «Логистика закупок»

4. Массовые открытые онлайн курсы <http://www.intuit.ru/studies/courses/1062/316/info>.

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
690922, г. Владивосток, остров Русский, полуостров Саперный, поселок Аякс, 10, корпус G, каб. G614, учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа;	50 посадочных мест, автоматизированное рабочее место преподавателя, переносная магнитно-маркерная доска, Wi-Fi Ноутбук Acer ExtensaE2511-30BO

<p>учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (практических занятий); учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации</p>	<p>Экран с электроприводом 236*147 см Trim Screen Line; Проектор DLP, 3000 ANSI Lm, WXGA 1280x800, 2000:1 EW330U Mitsubishi; Подсистема специализированных креплений оборудования CORSA-2007 Tuarex; Подсистема видеокоммутации; Подсистема аудиокоммутации и звукоусиления; акустическая система для потолочного монтажа SI 3CT LP Extron; цифровой аудиопроцессор DMP 44 LC Extron.</p>
--	---



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ОБУЧАЮЩИХСЯ**
по дисциплине «Логистика закупок»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки: очная

Владивосток
2018

**План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине
«Логистика закупок»**

Самостоятельная работа всего – 72 часа

№ п/п	Дата/сроки выполнения	Вид самостоятельной работы	Примерные нормы времени на выполнение	Форма контроля
1	1-4 недели семестра	Практическое задание на тему: «Организация закупочной деятельности предприятия на логистической основе»	12 час.	Защита практического задания
2	5-8 недели семестра	Практическое задание на тему: «Организация закупочной деятельности предприятия на логистической основе»	15 час.	Защита практического задания
3	8-10 недели семестра	Кейс на тему: «Анализ проблем закупочной деятельности торгового предприятия и разработка путей их устранения»	15 час.	Защита кейса
4	11-15 недели семестра	Кейс на тему: «Разработка путей повышения эффективности закупочной деятельности предприятия»	15 час.	Защита кейса
5	12-17 недели семестра	Кейс на тему: «Определение оптимального размера заказа»	15 час.	Защита кейса
		ИТОГО	72 час.	

**Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся
и методические рекомендации по их выполнению**

Самостоятельная работа студентов является важной составной частью организации учебного процесса, оказывающая заметное влияние на процесс

профессионального становления студентов.

Целью самостоятельной работы студентов является качественное освоение знаний и умений по дисциплине

Задачи самостоятельной работы студентов:

- углубленное изучение учебной дисциплины, отдельных ее тем;
- формирование представлений студента о своих индивидуальных, прежде всего интеллектуальных возможностях;
- формирование умений выполнять самостоятельную работу (уметь учиться) в познавательной, практической, учебно-исследовательской, проектной деятельности;
- развитие опыта творческой деятельности;
- развитие у студентов лично и профессионально значимых качеств (самостоятельно формулировать и решать проблемы, находить конструктивные решения в различных, в том числе конфликтных ситуациях).

Самостоятельная работа 1

Практическое задание на тему: **«Организация закупочной деятельности предприятия на логистической основе»**

От имени конкретного торгового предприятия, осуществляющего закупку товаров, выбрать какую-либо группу потребительских товаров, Рассмотреть все возможные источники закупа этих товаров, произвести расчет оптимальной потребности в этом товаре, рассчитать оптимальный размер заказа (ОРЗ), произвести выбор наиболее рационального поставщика и метода закупки.

Методические указания по выполнению:

1. Выбрать какую-либо группу потребительских товаров (продовольственных или непродовольственных).
2. Рассмотреть все возможные источники закупа этих товаров.
3. Произвести расчет оптимальной потребности в этом товаре на год (квартал).

4. Рассчитать оптимальный размер заказа (ОРЗ) с помощью одного или двух научных методов.
5. Произвести выбор наиболее рационального поставщика с помощью одного или двух научных методов.
6. Осуществить выбор наиболее выгодного метода закупки.
7. Подвести итоги проделанной работы.

Самостоятельная работа 2

Практическое задание на тему: «Организация закупочной деятельности предприятия на логистической основе»

Произвести закуп какого-либо товара от имени торговой фирмы, осуществить заключение наиболее выгодного договора купли-продажи, составить протокол разногласий к договору, разработать перечень мероприятий по осуществлению контроля над выполнением условий договора, рассмотреть все возможные риски при организации закупочной деятельности предприятия.

Методические указания по выполнению:

1. Выбрать какую-либо группу потребительских товаров (продовольственных или непродовольственных).
2. Осуществить заключение наиболее выгодного договора купли-продажи, предварительно изучив все специфические особенности товара и отразив их в условиях договора (составить проект договора).
3. Составить спецификацию к договору.
4. Составить протокол разногласий или дополнительное соглашение к договору.
5. Разработать перечень мероприятий по осуществлению контроля над выполнением условий договора.
6. Рассмотреть все возможные риски при организации закупочной деятельности.
7. Подвести итоги проделанной работы.

Самостоятельная работа 3

Кейс на тему: «Анализ проблем закупочной деятельности торгового предприятия и разработка путей их устранения»

Закупка товаров на предприятии ООО «Анкор» осуществляется стихийно, порой в неоправданно больших объемах, без тщательного анализа конъюнктуры рынка, анализа хода реализации товаров и объемов предшествующих продаж.

На предприятии отсутствует методика определения оптимальной потребности в товарах, оптимального размера заказа и уровня страховых запасов.

Вследствие закупа товаров крупными партиями, происходит увеличение сроков их реализации, растет потребность предприятия в складской площади для их хранения, происходит значительное вложение денежных средств и медленное их высвобождение, появляется риск возникновения неходовых и залежалых товаров со всеми вытекающими последствиями.

На предприятии нет учета выполнения договорных обязательств поставщиками по всем параметрам поставок, не накапливается база данных об имеющихся поставщиках, о нарушении ими условий поставок, не производится выбор наиболее выгодных, рациональных поставщиков.

Задание:

1. На основе имеющихся данных детально перечислить и проанализировать проблемы закупочной деятельности предприятия и определить возникающие при этом издержки.
2. Разработать мероприятия по устранению данной проблемы.

Самостоятельная работа 4

Кейс на тему: «Разработка путей повышения эффективности закупочной деятельности предприятия»

ООО «Спектр» – частная компания с ограниченной ответственностью, занимается реализацией товаров бытового назначения. Годовой оборот

компании составляет 200 млн. р., однако генеральный директор считает, что прибыль компании слишком низка, и попросил логиста высказать свои предложения, каким образом можно ее повысить. Он 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 издержки в расчете на единицу товара.

Логист выяснил, что закупочная деятельность в компании ведется неэффективно. Отдел закупок отдает предпочтение поставщикам, предлагающим свою продукцию по самой низкой цене. Компания взаимодействует с большим числом поставщиков и заказывает множество дешевых продуктов без всякого экономического обоснования. Вся закупочная деятельность осуществляется интуитивно. Никто из сотрудников этого отдела не прошел никакой специальной подготовки в этой области.

Логист высказал директору предположение, что прибыль компании можно повысить за счет совершенствования закупочной деятельности. Но на директора это заявление не произвело должного впечатления. Его возражения таковы: «Покупать может каждый. Покупка – это самая легкая задача по образцу: найти три предложения и выбрать из них самое дешевое.

Задание:

1. Какие аргументы логист должен привести, чтобы убедить директора, что эффективная закупочная деятельность может существенно повысить прибыль и рентабельность компании?
2. Какие конкретные рекомендации по повышению эффективности закупочной деятельности вы могли бы дать предприятию?

Самостоятельная работа 5

Кейс на тему: **«Определение оптимального размера заказа»**

Предприятию «Московские окна» (Московская область), которое занимается установкой окон, требуется закупить партию пластиковых окон в

разовом порядке в размере 500 штук (заказчиком является строительная компания «Аркадо»).

Предприятие имеет возможность заменить прежнего поставщика окон на следующих: завод «Стеклоплюс» (Тульская обл.); и производственное предприятие «Центр-окна» (Омская обл.).

1. Определить наиболее выгодного поставщика с точки зрения получения наибольшей прибыли от реализации окон, если цена продукции равна 18 650 руб./шт.

- Себестоимость продукции состоит из следующих статей:

Затраты звена «Производство» – 2645 руб./шт.;

- Затраты на сырье и материалы – 3870 руб./шт.;

- Затраты на комплектующие – 756 руб./шт.;

- Затраты звена «Сбыт» – 1250 руб./шт.;

- Затраты звена «Закупка» – 2689 руб./шт.;

- Цена окон:

- прежнего поставщика – 5200 руб./шт.;

- завода «Стеклоплюс» – 4800 руб./шт.;

- завода «Центр - окна» – 4500 руб./шт.;

При поставке окон от завода «Стекло плюс» затраты на закупку снижаются в 1,5 раза относительно прежнего уровня; при поставке от «Центр-окна» увеличиваются в 1,8 раз.

2. Рассчитать оптимальный размер заказа окон при среднемесечном товарообороте 540 единиц; время в пути – 5 дней; время обработки заказа 2 дня; время приемки 3 дня; страховой запас – 2 недели; товар в пути 120 единиц, остаток – 94 единицы.

Задание:

На основе проведенных расчетов сделать выводы и составить пояснительную записку.

Требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы

Работа должна быть выполнена в письменном виде установленные сроки на листах бумаги формата А 4 в соответствии со следующими требованиями:

интервал междустрочный – полуторный;

шрифт – Times New Roman;

размер шрифта – 14 пт. (в таблицах допускается 10-12 пт).

Выравнивание текста «по ширине». Страницы письменной работы должны иметь следующие размеры полей: левое – 30 мм; правое – 10 мм; верхнее и нижнее – 20 мм.

Работа должна содержать краткие выводы по результатам выполненного задания и отдельных его этапов, оценку полноты решений поставленных задач, разработку рекомендаций по использованию результатов работы и их практическую значимость.

Критерии оценки выполнения самостоятельной работы

100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены теоретические данные статистические сведения, информация нормативно правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами стратегического анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

85-76 баллов – работа студента характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов.

Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет

75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине «Логистика закупок»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки: очная

Владивосток
2018

**ПАСПОРТ
ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЛОГИСТИКА ЗАКУПОК»**

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
ПК – 15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Знает	<ul style="list-style-type: none"> - основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях; - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика.
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> - формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации; - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками.
	Владеет	<ul style="list-style-type: none"> - методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях; - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок.

№ п/п	Контролируемые разделы/темы дисциплины	Коды и этапы формирования компетенций	Оценочные средства		
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация	
I	<p>РАЗДЕЛ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ ЗАКУПОК</p> <p>Занятие 1</p> <p>Тема 1.1 «Понятие логистики закупок, ее цели и задачи»</p> <p>Занятие 2</p> <p>Тема 1.2 «Стратегические аспекты логистики закупок (снабжения)»</p>	ПК – 15	<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи №1 «Принятие логистического решения в системе закупок предприятия» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 1-10</p> <p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 11-17</p> <p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 18-21</p>
			<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками. 	<p>Решение логистической задачи № 2 «Структура затрат на закупку товаров» (ПР-11).</p> <p>Деловая игра 1 на тему: «Принятие оптимальных коммерческих решений по закупке товаров» (ПР-10).</p>	
			<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p>	

	<p>Занятие 3</p> <p>Тема 1.3 «Логистические хозяйственные связи, их особенности и структура»</p>		<ul style="list-style-type: none"> - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	<p>Решение логистической задачи № 3 на тему: «Выбор наиболее рационального вида хозяйственных связей» (ПР-11).</p> <p>Решение тестов (ПР-1)</p>	
II	<p>РАЗДЕЛ II. ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ</p> <p>Занятие 4</p> <p>Тема 2.1 «Определение оптимальной потребности в товарах»</p> <p>Занятие 5</p> <p>Тема 2.2 «Определение оптимального размера заказа»</p> <p>Занятие 6</p> <p>Тема 2.3 «Организация работы с поставщиками товаров»</p> <p>Занятие 7</p> <p>Тема 2.4 «Выбор и оценка</p>	ПК – 15	<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 4 на тему: «Выбор оптимальных вариантов закупок товаров из числа возможных» (ПР-11).</p> <p>Решение логистической задачи № 5 «Расчет экономического размера заказа и моделирование систем управления запасами товаров» (ПР-11).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 22-33</p>
			<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками. 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 6 на тему: «Определение рациональных размеров партий поставки товаров»</p>	
			<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами организации 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение</p>	<p>Устный опрос в форме ответов</p>

	<p>наиболее выгодных поставщиков товаров»</p> <p>Занятие 8 Тема 2.5 «Проведение деловых переговоров с поставщиками»</p> <p>Занятие 9 Тема 2.6 «Заключение наиболее экономичных договоров и контроль над их исполнением»</p> <p>Занятие 10 Тема 2.7 «Способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок»</p> <p>Занятие 11 Тема 2.8 «Способы минимизации затрат при закупе товаров»</p>		<p>закупочной деятельности на логистической основе;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	<p>логистической задачи № 7 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-11).</p> <p>Решение логистической задачи № 8 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров и вида транспорта» (ПР-11).</p> <p>Решение ситуационной логистической задачи № 9 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия» (ПР-11).</p> <p>Деловая игра² на тему: «Изучение условий заключенных договоров и составление протоколов разногласий к ним»</p> <p>Решение логистической задачи № 10 на тему: «Минимизация затрат при выборе источника закупа товаров» (ПР-11).</p> <p>Решение логистической задачи № 11 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-11).</p>	<p>на вопросы № 56-58</p> <p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 67-71</p> <p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 72-76</p>
<p>III</p>	<p>РАЗДЕЛ III ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ЗАКУПКАМИ</p>		<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков 	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p>	

	<p>Занятие 12 Тема 3.1 Законодательные основы осуществления государственных закупок</p>		<p>товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика.</p>	<p>Решение логистической задачи № 12 на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия» (ПР-11).</p>	
	<p>Занятие 13 Тема 3.2 Порядок и особенности организации государственных закупок</p> <p>Занятие 14 Тема 3.3 Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения конкурсов и аукционов</p>	ПК – 15	<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации; - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры купли-продажи и поставки товаров; - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками.</p>	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение логистической задачи № 13 на тему: «Оптимизация затрат при выборе источника закупа товаров»</p> <p>Деловая игра 3 на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров» (ПР-10).</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 77-80</p>
	<p>Занятие 15 Тема 3.4 Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса котировок и предложений, закрытые способы определения поставщиков</p>		<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях; - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок.</p>	<p>Устный опрос в форме собеседования УО-1</p> <p>Решение тестов (ПР-1)</p>	<p>Устный опрос в форме ответов на вопросы № 81-85</p>

Шкала оценивания уровня сформированности компетенций по дисциплине «Логистика закупок»

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		Критерии	Показатели
ПК – 15 готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	знает (пороговый уровень)	<p>Знает основы формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы управления закупками товаров в торговых организациях; - количественные и качественные критерии выбора поставщиков товаров; - научные методы выбора наиболее рациональных поставщиков; - методы определения оптимальной потребности в товарах и оптимального размера заказа; - источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - показатели оценки эффективности функционирования поставщика. 	<p>Знание оптимальных подходов к формированию логистических цепей и схем в торговых организациях.</p> <p>Знание основ логистического управления в закупочной деятельности предприятия;</p> <p>знание достоинств и недостатков различных методов закупки товаров;</p> <p>знание видов логистических затрат при закупке товаров.</p> <p>знание количественных и качественных критериев выбора наиболее выгодного поставщика товаров;</p> <p>знание этапов и методов выбора наиболее выгодного поставщика;</p> <p>знание показателей оценки эффективности функционирования поставщика;</p> <p>знание особенностей осуществления государственных закупок;</p> <p>знание источников сокращения общих затрат в цепи поставок</p>	<p>Способность управлять логистическими процессами в области закупок товаров;</p> <p>способность производить выбор наиболее рационального поставщика;</p> <p>способность внедрять в деятельность торговых предприятий логистические принципы работы;</p> <p>способность организовать закупку товаров;</p> <p>способность выявлять, сокращать и предупреждать логистические затраты при закупке товаров;</p> <p>способность осуществлять государственные закупки товаров;</p> <p>способность рассчитать показатели оценки эффективности функционирования поставщика.</p>
	умеет (продвинутой)	<p>Умеет формировать логистические цепи в процессе закупочной деятельности торговой организации;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять управление закупочной деятельностью торговой организации; - изыскивать оптимальные логистические схемы сотрудничества с поставщиками товаров; - определять оптимальную потребность в товарах и оптимальный размер заказа; - заключать выгодные, экономичные договоры 	<p>Умение производить выбор и формирование логистических цепей и каналов;</p> <p>производить выбор наиболее рационального поставщика товаров;</p> <p>составлять проекты договоров купли-продажи;</p> <p>умение вести деловые переговоры;</p> <p>рассчитывать оптимальный размер заказа;</p> <p>устранять излишки и дефицит товаров, принимать меры к их ликвидации и предотвращению;</p> <p>умение изучать потребности покупателей, анализировать состояние запасов и рассчитывать оптимальную потребность в товарах;</p> <p>умение рассчитать себестоимость закупки</p>	<p>способность заключать грамотные договоры на поставку товаров;</p> <p>способность составлять протоколы разногласий к договорам, вести деловую переписку и переговоры с поставщиками;</p> <p>осуществлять контроль над выполнением поставщиками договорных обязательств и заявлять претензии по факту их нарушения;</p> <p>способность дать оценку эффективности закупочной деятельности предприятия;</p>

		<p>купли-продажи и поставки товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить источники сокращения общих затрат в цепи поставок; - осуществлять эффективный контроль и анализ хода выполнения договорных обязательств поставщиками. 	<p>товаров у посредников и у производителей товаров;</p> <p>умение осуществлять выбор наиболее выгодных методов закупки товаров. Умение провести запрос котировок; умение соблюсти требования, предъявляемые к проведению запроса котировок и порядок проведения запроса котировок; умение осуществить подачу заявок на участие в электронном аукционе и в закрытом аукционе.</p>	<p>рассчитать целесообразность закупки товаров у того или иного поставщика;</p> <p>способность разрабатывать и проводить мероприятия по оптимизации закупочной деятельности. способность провести электронный аукцион и осуществить заключение контракта по результатам электронного аукциона.</p>
	владеет (высокий)	<p>Владеет методами формирования логистической цепей в процессе закупки товаров в торговых организациях;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами организации закупочной деятельности на логистической основе; - методами выбора наиболее рационального поставщика товаров; - методами определения оптимально потребности в товарах и оптимального размера заказа; - методами сокращения логистических затрат; - способами манипуляций при заключении договоров и проведении переговоров; - методами противостояния манипуляциям при проведении переговоров; - методами обеспечения прозрачности закупок. 	<p>Владение технологией ведения деловых переговоров с поставщиками; владение методами определения оптимального размера заказа; методами сокращения логистических издержек при закупе товаров;</p> <p>владение методами противостояния манипуляциям при заключении договоров и проведении переговоров;</p> <p>методами обеспечения прозрачности закупок;</p> <p>владение способами современными информационными технологиями в области закупки товаров;</p> <p>владение тактическими приемами при закупке товаров; методами воздействия на поставщиков для снижения закупочной цены; владение основами осуществления государственных закупок;</p> <p>владение навыками подготовки документации на участие в конкурсах, электронных аукционах;</p> <p>владение методами снижения затрат при организации закупки товаров.</p>	<p>Способность рассчитать показатели эффективности закупочной деятельности предприятия;</p> <p>способность изыскивать оптимальные логистические схемы;</p> <p>способность противостоять манипуляциям при проведении переговоров;</p> <p>способность применять на практике современные информационные технологии в области закупки товаров;</p> <p>способность применять ценовые стратегии при работе с поставщиками;</p> <p>способность провести закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс;</p> <p>способность организовать закрытый аукцион; способность осуществлять управление рисками при закупке товаров.</p>

Зачетно-экзаменационные материалы

(оценочные средства по промежуточной аттестации)

Вопросы для подготовки к зачету

1. Определение логистики закупок, ее цели и задачи.
2. Логистика закупок как целостный и управляемый процесс. Три уровня деятельности службы закупок.
3. Основные аспекты закупочной деятельности: маркетинговые, коммерческие, логистические.
4. Организационно-правовые полномочия менеджера-логиста по закупкам. Виды логистических затрат на закупку товаров.
5. Основные приоритеты при формировании стратегии предприятия в области закупок. Внешний и внутренний статус снабжения. Понятие рычага снабжения.
6. Стратегические аспекты и практика лидирующих компаний в снабжении. Основные стратегические цели логистики снабжения.
7. Задача МОВ – «сделать или купить». Основные причины альтернативных вариантов в задаче МОВ.
8. Дифференцированный анализ общих затрат (Модель ТСО закупок – общая стоимость владения закупаемой продукцией).
9. Составляющие общих затрат на владение продукцией. Структура затрат на закупку товаров.
10. Базовые факторы, используемые при разработке стратегии закупок.
11. Понятие стратегического сорсинга.
12. Источники сокращения общих затрат в цепи поставок.
13. Варианты сорсинга. Критерии стратегического планирования.
14. Управление рисками в стратегическом аспекте снабжения.
15. Проблемы построения эффективной структуры управления снабжением.
16. Современные технологии для автоматизации закупочной деятельности.
17. Использование ценовых стратегий для повышения эффективности закупочной деятельности.
18. Понятие хозяйственных связей в логистике закупок. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей.

19. Посреднические услуги и посредники в реализации хозяйственных связей.
20. Особенности передачи права собственности в логистике закупок.
21. Объекты и субъекты логистических хозяйственных связей.
22. Методы прогнозирования спроса на товары. Особенности прогнозирования спроса в торговле.
23. Количественные методы: прогнозирование по временным рядам.
24. Прогнозирование по индикатору.
25. Качественные методы прогнозирования.
26. Детерминированный, стохастический и эвристические методы определения потребности в товарах на будущий период.
27. Различные системы закупок: выталкивающая и вытягивающая.
28. Значение определения оптимальной потребности в товарах в торговле.
29. Взаимодействие отдела закупок с другими отделами.
30. Программные продукты, используемые для планирования закупок торговых компаний.
31. Понятие оптимального размера заказа. Методы определения оптимального размера заказа. Формула Уилсона и ее модификации.
32. Другие методы определения оптимального размера заказа.
33. Документальное оформление заказа. Структура бланка заказа. Оптимизация процедуры подачи заказа на поставку товара.
34. Логистический риск и формы его проявления при организации закупки товаров.
35. Методы количественной оценки логистического риска.
36. Управление логистическим риском в закупках товаров.
37. Основные задачи выбора поставщиков.
38. Алгоритм исследования рынка закупаемой продукции.
39. Решение задачи МОВ — «сделать или купить».
40. Определение типа закупки товаров: установившиеся закупки, модифицированные и новые закупки.

41. Анализ рынка закупаемой продукции
42. Анализ рынка поставщиков и определение возможных источников снабжения. Предварительная оценка поставщиков, окончательный их выбор.
43. Заключение договоров (контрактов) на закупку товаров.
44. Концепция/технология SRM, ее возможности и практическое применение.
45. Концепция/технология VMI, ее преимущества и способы реализации.
46. Показатели оценки функционирования поставщика.
47. Перспективы развития взаимодействия с поставщиками.
48. Основные характеристики поставщиков мирового класса.
49. Категории поставщиков и их характеристика.
50. Сбор информации о поставщиках. Источники информации о поставщиках. Собственное расследование.
51. Основные критерии выбора поставщиков товаров. Дополнительные количественные и качественные критерии выбора поставщиков.
52. Методы выбора наиболее выгодных поставщиков.
53. Алгоритм выбора поставщика методом рейтинговой оценки.
54. Два направления выбора поставщика. Преимущества и недостатки старых/новых поставщиков.
55. Алгоритм подготовки к проведению переговоров.
56. Техника проведения деловых переговоров. Переговоры лицом к лицу и по телефону. Различные роли закупщиков на переговорах с поставщиками.
57. Основные психологические типы поставщиков.
58. Поставщики с финансовыми трудностями.
59. Способы манипуляций при проведении переговоров. Методы противостояния манипуляциям при проведении переговоров.
60. Характеристика стадий эволюции закупок.
61. Задачи управления закупками. Закупочная деятельность как процесс.

62. Виды закупочных ситуаций.
63. Этапы осуществления закупки новых товаров.
64. Типы заказов на закупку товаров: простой заказ на закупку, долгосрочный контракт, график поставки, системные контракты.
65. Определение оптимального метода закупки товаров.
66. Процедура закупок. Особенности закупки «с нуля».
67. Понятие наиболее экономичного договора, его роль и значение при оформлении хозяйственных связей с поставщиками.
68. Структура договора, его основные положения. Подтверждение факта получения товара. Создание базы данных поставщиков. Контроль выполнения поставщиками договорных обязательств.
69. Проверка качества и количества поставленной продукции. Методы контроля при приемке партий товара.
70. Издержки, связанные с отсутствием должного контроля за выполнением условий договора поставщиками.
71. Разрешение разногласий и выставление претензий поставщикам.
72. Основные слагаемые успешности осуществления закупок. «Подводные камни» закупок.
73. Обеспечение «прозрачности» процесса закупок. Классические способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок.
74. Оригинальные методы обеспечения прозрачности закупок.
75. Маргинальные способы обеспечения прозрачности закупок.
76. Откатные технологии при закупе товаров, их виды и способы борьбы с ними.
77. Законодательные основы осуществления государственных закупок.
78. Порядок, особенности и проблемы организации государственных закупок.
79. Конкурсы и тендеры. Практические рекомендации при их проведении. Их сравнительная характеристика.
80. Порядок запроса котировок на закупку товаров.

81. Размещение заказа путем проведения конкурса.
82. Порядок проведения аукциона на право заключения контрактов.
83. Размещение заказа путем проведения открытого аукциона в электронной форме.
84. Подача заявок на участие в запросе котировок, на участие в открытом конкурсе и в аукционе.
85. Особенности участия в электронном аукционе.

Критерии оценки студента на зачете по дисциплине «Логистика закупок»

Баллы (рейтингово й оценки)	Оценка экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
100-86 баллов	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, кейсами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
85-76	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач и кейсов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
75-61	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
60-и ниже	«незачтено»	Оценка «незачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**Вопросы по разделам темы дисциплины «Логистика закупок»
для устного опроса**

Раздел 1 Теоретические основы логистики закупок

1. Определение логистики закупок, ее цели и задачи.
2. Три уровня деятельности службы закупок.
3. Основные аспекты закупочной деятельности: маркетинговые, коммерческие, логистические.
4. Организационно-правовые полномочия менеджера-логиста по закупкам.
Виды логистических затрат на закупку товаров.
5. Внешний и внутренний статус снабжения. Понятие рычага снабжения.
6. Задача МОВ – «сделать или купить». Основные причины альтернативных вариантов в задаче МОВ.
7. Структура затрат на закупку товаров.
8. Базовые факторы, используемые при разработке стратегии закупок.
9. Понятие стратегического сорсинга.
10. Источники сокращения общих затрат в цепи поставок.
11. Управление рисками в стратегическом аспекте снабжения.
12. Использование ценовых стратегий для повышения эффективности закупочной деятельности.
13. Понятие хозяйственных связей в логистике закупок. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей.
14. Методы прогнозирования спроса на товары. Особенности прогнозирования спроса в торговле.
15. Количественные методы и качественные методы прогнозирования.

Раздел 2

Логистическая оптимизация закупочной деятельности предприятий

1. Понятие оптимального размера заказа. Методы определения оптимального размера заказа. Формула Уилсона и ее модификации.
2. Управление логистическим риском в закупках товаров.

3. Основные задачи выбора поставщиков.
4. Основные критерии выбора поставщиков товаров. Дополнительные количественные и качественные критерии выбора поставщиков.
5. Заключение договоров (контрактов) на закупку товаров.
6. Методы выбора наиболее выгодных поставщиков.
7. Алгоритм подготовки к проведению переговоров.
8. Техника проведения деловых переговоров. Переговоры лицом к лицу и по телефону. Различные роли закупщиков на переговорах с поставщиками.
9. Способы манипуляций при проведении переговоров. Методы противостояния манипуляциям при проведении переговоров.
10. Определение оптимального метода закупки товаров.
11. Понятие наиболее экономичного договора, его роль и значение при оформлении хозяйственных связей с поставщиками.
12. Структура договора, его основные положения. Подтверждение факта получения товара. Создание базы данных поставщиков.
13. Контроль выполнения поставщиками договорных обязательств.
14. Разрешение разногласий и выставление претензий поставщикам.
15. Показатели оценки функционирования поставщика.
16. Основные слагаемые успешности осуществления закупок.
17. «Подводные камни» (проблемы организации) закупок.
18. Обеспечение «прозрачности» процесса закупок. Классические способы обеспечения «прозрачности» процесса закупок.
19. Оригинальные и маргинальные способы обеспечения прозрачности закупок.
20. Откатные технологии при закупе товаров, их виды и способы борьбы с ними.

Раздел 3

Логистическое управление государственными закупками товаров

1. Основы нормативно-правовой базы госзакупок. Понятие

- государственного заказа и государственных закупок
2. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". Сфера его применения и основные понятия;
 3. Организация электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок;
 4. Принципы контрактной системы в сфере закупок;
 5. Цели осуществления государственных закупок
 6. Планирование, обоснование и нормирование закупок;
 7. Методы определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).
 8. Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
 9. Совместные конкурсы и аукционы;
 10. Особенности заключения государственного контракта;
 11. Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона;
 12. Проведение открытого конкурса;
 13. Конкурсная документация;
 14. Порядок подачи заявок на участие в открытом конкурсе;
 15. Рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе;
 16. Заключение контракта по результатам конкурса;
 17. Аукцион в электронной форме (электронный аукцион);
 18. Особенности документооборота при проведении электронного аукциона;
 19. Содержание документации об электронном аукционе;
 20. Порядок подачи заявок на участие в электронном аукционе;
 21. Порядок проведения электронного аукциона;
 22. Заключение контракта по результатам электронного аукциона.
 23. Проведение запроса котировок. Требования, предъявляемые к проведению запроса котировок.
 24. Особенности проведения закрытого конкурса, закрытого конкурса с

ограниченным участием, закрытого двухэтапного конкурса.

25. Порядок проведения закрытого аукциона.

Критерии оценки устного ответа

100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

75-61 балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы;

незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Оценочные средства для текущей аттестации и критерии оценки по каждому виду аттестации по дисциплине «Логистика закупок»

ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ

Деловая игра 1

на тему: Принятие оптимального коммерческого решения по закупке товаров «Make or buy»

Компания ЗАО «Мираж» работает на рынке города Владивостока с 2003 года. Компания осуществляет оптовую, розничную и выездную торговлю. Организация имеет сеть магазинов розничной торговли, собственную складскую базу с подъездными железнодорожными путями, автопарк. Основной ассортимент – хозяйственные товары, посуда, постельное белье, бытовая техника, стройматериалы, продукты питания, с/х заготовки, крупы, мука, сахар, а также акцизные товары (табачная, алкогольная продукция, шоколад и деликатесы, ковровые, кожаные, меховые изделия, хрусталь, нефть, легковые автомобили, шины и запчасти к ним). В своей работе организация ориентируется в основном на оптовых (мелкооптовых) и розничных покупателей.

В 2013 году компания решила диверсифицироваться и открыла собственную кондитерскую фабрику, на которой производятся конфеты различных сортов, печенье, зефир, пастила, мармелад и торты.

Суть игры заключается в принятии оптимального коммерческого решения о закупке или собственном производстве шоколада.

Состав участников:

Генеральный директор фирмы ЗАО «Мираж»

1 команда-отдел закупки фирмы ЗАО «Мираж»

2 команда-отдел логистики фирмы ЗАО «Мираж»

3 команда- руководство кондитерской фабрикой ЗАО «Мираж»

***Совещание у руководителя компания ЗАО
«Мираж»***

Повестка дня: Потребители стали жаловаться на качество шоколада на развес (настоящий темный шоколад), реализуемого компанией ЗАО «Мираж» в ее магазинах розничной торговли.

Начальник кондитерской фабрики также недоволен качественными характеристиками шоколада, поставляемого на фабрику в качестве сырья. Товароведы компании ЗАО «Мираж» провели исследование и обнаружили на шоколаде жировое поседение (значительный дефект).

Руководитель предприятия дает задание отделу закупки и логистики: ***«Найти нового поставщика для поставки шоколада».***

Однако, начальник отдела кондитерской фабрики предлагает руководителю самим начать делать шоколад, так как для этого имеются производственные мощности и квалифицированные кадры.

Для принятия решения по данному вопросу участниками деловой игры проводится совещание. На нем присутствуют:

1. Генеральный директор фирмы;
2. Коммерческий директор;
3. Директор по логистике;
4. Финансовый директор;
5. Начальник отдела закупок и его заместитель;
6. Начальник логистического отдела и его заместитель;
7. Начальник кондитерской фабрики и его заместитель;
8. Начальник отдела маркетинга и рекламы и его заместитель.
9. Жюри (2 чел.)

Каждый из участников должен обосновать свою точку зрения.

Позиция отдела закупок: Заключить контракт с иностранной компанией «Эн Эйч». Ваши доводы: иностранные поставщики надежные, высокое качество товара и т.д. Основные преимущества работы с данным поставщиком вы берете из примерной формы контракта.

Позиция начальника отдела кондитерской фабрики: Заключить контракт с иногородним поставщиком из г. Москва ООО «Сластена». Ваши доводы: низкая цена шоколада, выгодные условия договора.

Позиция логистического отдела: необходимо начать собственное производство шоколада. Цена за 1 кг составит 215 руб.

Начальник отдела маркетинга и рекламы и его заместитель: участвуют в обсуждении, докладывая о состоянии рынка шоколада в г. Владивосток, а также составляют проект рекламной компании на шоколад собственного производства для продажи населению.

Каждая из сторон отстаивает свою позицию, оспаривая позицию другой. Основные доводы каждая команда додумывает самостоятельно.

Целью совещания и деловой игры является принятие руководителем оптимального решения по запуску шоколада. Оптимальное решение должно быть принято в ходе дискуссии между начальниками разных отделов, которые присутствуют на совещании. Окончательное решение принимает руководство компании, выслушав доводы каждой из сторон.

Примечание: *месячная потребность в шоколаде – 700 кг; цена у предыдущего поставщика была равна – 390 рублей за кг.*

**ДОГОВОР N _____
поставки шоколадной продукции**

г. _____ " _____ г.

ООО «Сластена», именуемое в дальнейшем "Поставщик", в лице ген. Директора Петрова Ивана Антоновича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуем _____ в дальнейшем "Покупатель", в лице _____, действующ _____ на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Поставщик обязуется передать в обусловленный срок Покупателю шоколадную продукцию: горький шоколад премиум класса. (далее по тексту - "товар") в количестве и ассортименте, указанных в п. 1.2 настоящего Договора, а Покупатель обязуется принять товар и уплатить за него цену в размере и порядке, предусмотренных в Договоре <*>.

1.2. По настоящему Договору передается следующий товар:

1.2.1. Горький шоколад премиум класса в количестве 750 кг.

1.3. Товар по настоящему Договору передается партиями.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Поставщик обязан:

2.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества, в надлежащей упаковке и в обусловленных настоящим Договором количестве и ассортименте.

2.1.2. Одновременно с передачей товара передать Покупателю Сертификаты качества на товар и сопроводительные документы

2.1.3. Обеспечить страхование товара.

2.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю об отгрузке товара в адрес Покупателя.

2.2. Покупатель обязан:

2.2.1. Обеспечить приемку проданного товара на своем складе в порядке, установленном п. п. 8.3 - 8.5 настоящего Договора.

2.2.2. Не позднее 2 дней за свой счет отгрузить в адрес Поставщика возвратную тару.

2.2.3. Оплатить товар в срок, установленный Договором.

2.3. В случаях, когда Покупатель без установленных законом, иными правовыми актами или Договором оснований не принимает товар от Поставщика или отказывается от его принятия, Поставщик вправе потребовать от Покупателя оплаты товара.

2.4. В случаях, когда Поставщик не осуществляет страхования в соответствии с Договором, Покупатель вправе застраховать товар и потребовать от Поставщика возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения Договора.

2.5. Если Поставщик отказывается передать Покупателю проданный товар, Покупатель вправе отказаться от исполнения настоящего Договора.

2.6. Если Поставщик не передает или отказывается передать Покупателю относящиеся к товару документы, которые он должен передать в соответствии с законом, иными правовыми актами или настоящим Договором, Покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи.

В случае, когда документы, относящиеся к товару, не переданы Поставщиком в указанный срок, Покупатель вправе отказаться от товара и потребовать возврата перечисленных Поставщику в уплату за товар сумм.

3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Цена товара, поставляемого по настоящему Договору, составляет:

- горький шоколад премиум класса- 240 (двести сорок) рублей за кг, в т.ч. НДС (37 рублей);

3.2. Цена Договора составляет 180000 рублей, в т.ч. НДС 18% - 27458 руб.

3.3. Цена Договора включает стоимость упаковки, стоимость доставки товара до склада Покупателя, а также расходы по страхованию товара.

3.4. Оплата товара производится в течение 1 дня с даты поставки товара Покупателю (п. 8.2 настоящего Договора).

За предоставленную отсрочку оплаты на стоимость товара проценты не начисляются.

3.5. Оплата товара производится путем перечисления денежных средств Покупателем на расчетный счет Поставщика, указанный в разделе 14 настоящего Договора.

3.6. Днем оплаты товара считается день поступления денежных средств на расчетный

счет Поставщика.

4. КАЧЕСТВО

4.1. Поставщик гарантирует поставку товара надлежащего качества. Качество товара должно соответствовать "Шоколад. Общие технические условия. ГОСТ Р 52821-2007" и подтверждаться действующими сертификатами качества, выданными в порядке, предусмотренном действующим законодательством Российской Федерации.

4.2. В случае передачи товара ненадлежащего качества Покупатель вправе по своему выбору:

4.2.1. Отказаться от исполнения Договора и потребовать возврата уплаченной цены (в случае если цена товара была уплачена Покупателем).

4.2.2. Потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Договору.

4.3. Требования, указанные в п. 4.2 настоящего Договора, предъявляются Поставщику, за исключением случая, когда Поставщик, получивший уведомление Покупателя о недостатках поставленного товара, без промедления заменит его товаром надлежащего качества.

4.4. Поставщик отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара возникли после его передачи Покупателю вследствие нарушения Покупателем требований по хранению товара, либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы.

4.5. Требования, связанные с недостатками товара, могут быть предъявлены Покупателем, если недостатки обнаружены в течение 7 дней.

5. АССОРТИМЕНТ ТОВАРА

5.1. При передаче Поставщиком предусмотренного настоящим Договором товара в ассортименте, не соответствующем п. 1.2 настоящего Договора, Покупатель вправе отказаться от его принятия и оплаты, а если он оплачен, - потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, товаром в ассортименте, предусмотренном Договором, или возврата уплаченных денежных сумм.

5.2. Если Поставщик передал Покупателю наряду с товаром, ассортимент которого соответствует Договору, товар с нарушением условия об ассортименте, Покупатель вправе по своему выбору:

- принять товар, соответствующий условию об ассортименте, и отказаться от остального товара;

- отказаться от всего переданного товара;

- потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, на товар в ассортименте, предусмотренном настоящим Договором;

- принять весь переданный товар.

5.3. При отказе от товара, ассортимент которого не соответствует условиям Договора, или предъявлении требования о замене товара, не соответствующего условию об ассортименте, Покупатель вправе также отказаться от оплаты этого товара, а если он оплачен, - потребовать возврата уплаченных сумм.

5.4. Товар, не соответствующий условию настоящего Договора об ассортименте, считается принятым, если Покупатель в разумный срок после его получения не сообщит Поставщику о своем отказе от товара.

5.5. Если Покупатель не отказался от товара, ассортимент которого не соответствует настоящему Договору, он обязан его оплатить по цене, согласованной с Поставщиком.

В случае когда Поставщиком не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, Покупатель оплачивает товар по цене, которая в момент заключения Договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичный товар.

6. КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА

6.1. Если Поставщик передал в нарушение настоящего Договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Поставщик обязан восполнить непоставленное количество товара в течение 7 дней с момента обнаружения недостачи.

6.2. Если Поставщик передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в настоящем Договоре, Покупатель обязан известить об этом Поставщика в срок до 3 дней.

В случае когда в данный срок после сообщения Покупателя Поставщик не распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товар.

В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в настоящем Договоре, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной в п. 3.1 настоящего Договора, если иная цена не будет определена соглашением Сторон.

7. ТАРА И УПАКОВКА

7.1. Товар должен быть упакован в тару (упаковку), отвечающую требованиям ГОСТ 17527-2003 - Упаковка и иные требования к таре (упаковке)), обеспечивающую его сохранность при перевозке и хранении.

7.2. В случае передачи товара в ненадлежащей таре (упаковке) или без нее Покупатель вправе потребовать от Поставщика либо затарить (упаковать) товар, либо заменить ненадлежащую тару (упаковку), либо возместить расходы по затариванию (упаковке) товара Покупателем.

8. ПЕРЕДАЧА И ПРИЕМКА ТОВАРА

8.1. Поставщик обязан поставлять товар на склад Покупателя за свой счет партиями по мере необходимости Продавцу. Минимальный размер отгрузки 70 кг.

Склад Покупателя находится по адресу: _____.

8.2. Право собственности на товар и риск случайной гибели переходят к Покупателю с момента подписания акта приема-передачи товара уполномоченными представителями Сторон.

С указанного момента Поставщик считается выполнившим свою обязанность по передаче товара.

8.3. Товар принимается Покупателем на своем складе, указанном в п. 8.1 настоящего Договора, в день поставки.

Товар считается принятым с момента подписания акта приема-передачи товара уполномоченными представителями Сторон.

8.4. Покупатель обязан принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или возврата товара и потребовать возврата уплаченной цены товара.

8.5. В случае когда при приемке товара будут обнаружены ненадлежащее качество и/или недостача товара, нарушение условий Договора об ассортименте, таре и/или упаковке товара, Покупатель обязан немедленно известить Поставщика о нарушении условий Договора о количестве, об ассортименте, о качестве, о таре и/или об упаковке, сделать об этом отметки в акте приемки-передачи товара, а также составить в 2-х экземплярах акт о расхождении по количеству, качеству и (или) ассортименту товара. Акт о расхождении должен быть подписан уполномоченными представителями обеих Сторон.

8.6. В случае нарушения Поставщиком условий настоящего Договора о количестве, качестве, ассортименте и (или) таре/упаковке Покупатель вправе предъявить требования, установленные настоящим Договором и действующим законодательством Российской Федерации.

9. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

9.1. За неоплату товара в срок, установленный п. 3.4 Договора, Поставщик вправе потребовать от Покупателя уплаты пени в размере 8 % от неоплаченной стоимости товара за каждый день просрочки.

9.2. За нарушение срока поставки товара, установленного п. 8.1 Договора, и (или) срока допоставки товара, установленного п. 6.1 настоящего Договора, Покупатель вправе потребовать от Поставщика уплаты пени в размере 13% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день просрочки.

9.3. Взыскание пени не освобождает Сторону, нарушившую Договор, от исполнения обязательств в натуре.

9.4. За неисполнение или ненадлежащее исполнение иных обязанностей по настоящему Договору Стороны несут ответственность, установленную действующим законодательством Российской Федерации.

10. ФОРС-МАЖОР

10.1. Ни одна из Сторон не несет ответственности перед другой Стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания Сторон, которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

10.2. Сторона, которая не может исполнить своего обязательства, должна известить другую Сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору в разумный срок с момента возникновения этих обстоятельств.

10.3. Срок исполнения обязательств, установленный настоящим Договором, отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали обстоятельства непреодолимой силы.

11. СРОК ДЕЙСТВИЯ НАСТОЯЩЕГО ДОГОВОРА

11.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до полного исполнения ими обязательств и расчетов по настоящему Договору.

Вариант: Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до "___" _____ г.

11.2. Настоящий Договор может быть расторгнут:

- по взаимному согласованию Сторон, совершенному в письменной форме за подписью уполномоченных лиц Сторон;

- по другим основаниям, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации.

12. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

12.1. Все споры или разногласия, возникающие между Сторонами по настоящему Договору или в связи с ним, разрешаются путем переговоров между Сторонами.

12.2. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров они подлежат рассмотрению в Арбитражном суде Приморского края в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

13. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

13.1. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору имеют силу только в том случае, если они оформлены в письменном виде и подписаны обеими Сторонами.

13.2. Все уведомления и сообщения должны направляться Сторонами друг другу в письменной форме. Сообщения будут считаться направленными надлежащим образом, если они посланы заказным письмом, по телеграфу, телетайпу, телексу, телефаксу или доставлены лично по месту нахождения Сторон с получением под расписку соответствующими должностными лицами.

13.3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

13.4. Договор составлен в двух экземплярах, из которых один находится у Поставщика, второй - у Покупателя.

14. АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Поставщик: _____

Покупатель: _____

ПОДПИСИ СТОРОН:

Поставщик _____

М.П.

Покупатель _____

М.П.

КОНТРАКТ N _____

г. Владивосток

"__" _____ г.

Компания «Эн-Эйч», именуемая в дальнейшем "Поставщик", зарегистрированная и действующая по законодательству Японии, в лице генерального директора Мицуаки Арито, действующего на основании Устава, с одной стороны, и _____, именуем ___ в дальнейшем "Покупатель", зарегистрирован ___ и действующ ___ по законодательству Российской Федерации, в лице _____, действующ ___ на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Поставщик обязуется передать в согласованные Сторонами сроки, а Покупатель - принять и оплатить в порядке и на условиях, определенных настоящим Договором, натуральный шоколад «Люкс») (далее именуемый "Товар".

1.2. Общее количество Товара, подлежащего поставке по настоящему Договору, составляет 700 кг.

1.3. Поставка Товара осуществляется партиями по 65 кг.

1.4. Сроки поставки партий Товара: первого числа каждого месяца.

1.5. Обязанность по таможенному оформлению несет Поставщик.

2. ЦЕНА ТОВАРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Цена Товара составляет 200 (сто пятьдесят) двести рублей за кг.

2.2. Стоимость Товара включает в себя стоимость погрузки Товара на транспортное средство, стоимость упаковки, маркировки, документации, таможенной очистки, сертификации, НДС.

2.3. Цена Договора составляет 140000 рублей, включая НДС – 21356 рублей.

2.4. Стоимость партии Товара составляет 13000, включая НДС – 1983 рубля.

Покупатель производит оплату стоимости партии Товара в течение 5 дней с даты получения Товара Покупателем.

2.5. Датой оплаты является дата списания денежных средств с расчетного счета Покупателя.

2.6. Поставщик обязуется организовать доставку Покупателю счетов, счетов-фактур заказной почтой с уведомлением о вручении, или курьером с уведомлением о вручении, или иным способом, обеспечивающим гарантированную доставку Покупателю указанных документов.

3. КАЧЕСТВО И КОМПЛЕКТНОСТЬ ТОВАРА

3.1. Качество Товара должно соответствовать ГОСТ 6534-89 РФ.

3.2. Упаковка Товара должна соответствовать требованиям ГОСТ Р 51474-99.

4. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРА

4.1. Товар поставляется путем передачи его транспортной организации для доставки Покупателю.

4.2. Датой исполнения Поставщиком обязательства по поставке считается дата передачи Товара транспортной организации.

4.3. Приемка Товара производится на складе Покупателя в течение 2 часов с даты получения Покупателем Товара.

4.4. Если Покупателю будет передан Товар ненадлежащего качества, он вправе по своему выбору потребовать от Поставщика:

- соразмерного уменьшения покупной цены;

- возмещения своих расходов на устранение недостатков Товара.

4.5. В случае существенного нарушения требований к качеству Товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) Покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения данного Договора и потребовать возврата уплаченной за Товар денежной суммы;
- потребовать замены Товара ненадлежащего качества Товаром, соответствующим Договору.

4.6. Если Поставщик передал Покупателю наряду с Товаром, комплектность которого соответствует Договору, Товар с нарушением условия о комплектности, Покупатель вправе по своему выбору потребовать от Поставщика:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- доукомплектования Товара.

Если Поставщик в разумный срок не выполнил требования Покупателя о доукомплектовании Товара, Покупатель вправе по своему выбору:

- потребовать замены некомплектного Товара на комплектный;
- отказаться от исполнения настоящего Договора и потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

4.7. В случае, когда Товар передается без упаковки либо в ненадлежащей упаковке (п. 3.4 настоящего Договора), Покупатель вправе потребовать от Поставщика упаковать Товар либо заменить ненадлежащую упаковку, либо вернуть Товар, переданный без упаковки или в ненадлежащей упаковке.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5.1. В случае нарушения Покупателем срока уплаты цены Товара, установленного п. 2.4 настоящего Договора, Поставщик вправе потребовать от Покупателя уплаты неустойки в размере 10 % от не уплаченной в срок суммы за каждый день просрочки.

5.2. За нарушение срока поставки партии Товара, установленного п. 1.4 настоящего Договора, срока передачи недостающего количества Товара, установленного п. 4.5 настоящего Договора, Покупатель вправе потребовать от Поставщика уплаты неустойки в размере 15% от стоимости непереданного Товара за каждый день просрочки.

5.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение иных обязательств по настоящему Договору Стороны несут ответственность в порядке, предусмотренном действующим законодательством Российской Федерации.

5.4. Ни одна из Сторон настоящего Договора не несет ответственности перед другой Стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами непреодолимой силы, возникшими помимо воли и желания Сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

5.5. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия обстоятельств непреодолимой силы.

5.6. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия обстоятельств непреодолимой силы, должна немедленно известить другую Сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору.

6. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

6.1. Все споры и разногласия между Сторонами, возникающие в период действия настоящего Договора, разрешаются путем переговоров.

6.2. В случае неурегулирования споров и разногласий путем переговоров спор подлежит разрешению в Арбитражном суде Приморского края.

6.3. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания Сторонами и действует до "___" _____ г.

7.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны Сторонами или надлежаще

уполномоченными на то представителями Сторон.

7.3. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

8. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

Поставщик:

Покупатель:

ПОДПИСИ СТОРОН:

Поставщик:

Покупатель:

М.П.

М.П.

Подведение итогов проделанной работы.

Деловая игра № 2

на тему: «Изучение условий заключенных договоров и составление протоколов разногласий к ним»

Вниманию студентов предлагается договор, условия которого они должны тщательно изучить и составить протокол разногласий к ним.

С точки зрения логистики, заключить наиболее выгодный, экономичный договор – это значит самым тщательным образом оговорить и согласовать с поставщиком каждое его условие, чтобы не нанести своему предприятию материальный ущерб и обеспечить ему соответствующую прибыль. При заключении договоров пользуются понятием «существенные условия договора».

Существенные условия договора купли-продажи – это важные элементы соглашения, без которых оно окажется не заключенным. Для любого акта купли-продажи, важно указание предмета (количество и наименование товаров), т.е. того, по поводу чего между участниками (сторонами) возникают отношения, права и обязанности. Однако, по мнению правоведов, есть еще минимум два условия, без указания которых сделку практически невозможно исполнить. Это: срок поставки и ассортимент товара (ст. 432 ГК).

Для того, чтобы договор был выгодным и экономичным, при его заключении следует соблюдать несколько основных правил:

1. Договор желательно оформить в письменном виде.

2. В договоре в обязательном порядке следует оговорить соответствие качества товара требованиям ГОСТов, сроки годности или сроки реализации товаров.

3. В договоре следует оговорить правила приемки товаров по количеству и качеству, порядок возврата некачественной продукции и сроки замены ее на качественную.

4. В договоре в обязательном порядке следует указать сроки поставки товаров, особенно по отношению к товарам сезонного назначения.

5. В договоре необходимо оговорить наличие необходимой тары и упаковки, соответствующей ГОСТу и обеспечивающей сохранность товара.

6. Договор должен иметь обоюдную имущественную ответственность (в договоре должны оговариваться штрафные санкции за невыполнение договорных обязательств как покупателем, так и поставщиком).

Если текст договор не устраивают поставщика или покупателя по каким-либо условиям, то составляется протокол разногласий.

Протокол разногласий может составляться как непосредственно по тексту договора, так и по спецификации к нему.

Ниже представлен договор поставки молочной продукции, условия которого необходимо тщательно изучить и составить протокол разногласий к нему.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ

молочной продукции № 1

Владивосток

«27» февраля 2015

Открытое акционерное общество Гормолокозавод «Артемовский», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице директора Петрова Валерия Геннадьевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Таис», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице директора Пузынина Бориса Олеговича, действующего на основании Устава, с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», а индивидуально – «Сторона», заключили настоящий договор поставки молочной продукции (далее по тексту – Договор) о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Поставщик в рамках настоящего договора обязуется поставить в адрес Покупателя *молочную продукцию* – далее «Продукция», а Покупатель принять и своевременно оплатить ее.

Количество, качество и ассортимент устанавливаются в накладной, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора и считаются согласованными обеими Сторонами.

1.2 Наименование, количество, ассортимент, цена, вид тары и сроки поставки Товара указываются в Спецификации (Приложение № 1 – Спецификация молочной продукции), которые согласовываются Сторонами. Согласованная Сторонами Спецификация является неотъемлемой частью настоящего Договора.

1.3. Поставка продукции осуществляется партиями.

1.4. Продукция должна быть затарена и упакована для такой Продукции способом, обеспечивающим сохранность Продукции при условиях хранения и транспортировки, предусмотренных Договором. Тара не является возвратной. Стоимость тары и транспортировки входит в стоимость Продукции.

1.5. Примерное количество подлежащей поставке Продукции за год по настоящему договору устанавливается в литрах и составляет 10 800 (десять тысяч восемьсот) литров. Цена каждого наименования Продукции на момент заключения настоящего Договора установлена согласованной сторонами Спецификацией на момент заключения настоящего Договора и может изменяться в течение срока действия Договора. Порядок дальнейшего изменения цены оговорен в Разделе 5 настоящего Договора.

2. Срок действия договора

2.1. Договор вступает в силу с даты подписания его сторонами и действует 1 (один) календарный год.

2.2. Пролонгация договора происходит автоматически на 1 (один) год, если в течение 1 (одного) месяца до даты завершения действия Договора ни одна из Сторон не предъявила письменное уведомление об окончании срока действия Договора.

3. Права и обязанности сторон

3.1. Поставщик обязуется:

3.1.1. Передать Покупателю Продукцию в порядке и на условиях Договора.

3.1.2. Передать Покупателю Продукцию, являющуюся собственностью Поставщика, полностью свободную от прав третьих лиц, не состоящую в споре и под арестом, не являющуюся предметом залога и т.п.

3.1.3. Передать Покупателю Продукцию в прочной, чистой, сухой таре и упаковке, без постороннего запаха, изготовленными из материалов, разрешенными органами госсанэпиднадзора для контакта с пищевыми продуктами.

3.1.4. Передать Покупателю Продукцию с четкими данными о сроках их годности, изготовителей и прочей информации в соответствии с требованиями по этикированию и маркировке.

3.1.5. Соблюдать условия хранения и реализации Продукции. Доставка Продукции до Покупателя должна осуществляться транспортными средствами с соблюдением санитарных правил и норм.

3.1.6. Письменно уведомить Покупателя о готовности Продукции к передаче в течение 4 рабочих дней с момента готовности Продукции.

3.1.8. Выполнять санитарно-гигиенические требования действующего санитарного законодательства.

3.2. Покупатель обязуется:

3.2.1. Принять Продукцию по количеству, качеству, ассортименту и комплектности в соответствии с условиями Договора.

3.2.2. Оплатить Продукцию в порядке и в сроки, установленные Договором.

3.2.3. Совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие Продукции.

3.2.4. В течение 5 календарных дней со дня получения Продукции уведомить Поставщика о

несоответствии Продукции по количеству, качеству, ассортименту, комплектности, принадлежностям (в том числе наличию необходимых документов), таре и упаковке условиям Договора.

3.2.5. Осуществить осмотр передаваемой Продукции и произвести самовывоз со склада Поставщика в течение 3 рабочих дней со дня уведомления о готовности Имущества к отгрузке.

3.2.6. В случае, если Покупатель в соответствии с законом или Договором отказывается от переданной Поставщиком Продукции, Покупатель обязан обеспечить сохранность этой Продукции (ответственное хранение) и незамедлительно уведомить Поставщика. Необходимые расходы, понесенные Покупателем на ответственное хранение подлежат возмещению Поставщиком.

3.3. Поставщик вправе:

3.3.1. По своему выбору потребовать оплаты Продукции либо отказаться от исполнения Договора, если Покупатель в нарушение Договора отказывается принять и/или оплатить Продукцию.

3.3.2. Приостановить передачу Продукции до полной оплаты всей ранее переданной Продукции по Договору.

3.3.3. Потребовать от Покупателя оплаты Продукции, в случаях когда Покупатель без установленных законом или Договором оснований не принимает Продукцию от Поставщика или отказывается от её принятия.

3.3.4. Отказаться от исполнения Договора либо потребовать от Покупателя оплаты Продукции, в случае невыборки Покупателем Продукции в установленный Договором срок после получения уведомления Поставщика о готовности Продукции к отгрузке.

3.4. Покупатель вправе:

3.4.1. Отказаться от Продукции, если Поставщик не передает или отказывается передать Покупателю в течение 3 календарных дней со дня обращения Покупателя относящиеся к Продукции принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с условиями Договора.

3.4.2. Отказаться от исполнения Договора, если Поставщик отказывается передать Покупателю Продукцию.

3.4.3. Отказаться от переданной Продукции и от его оплаты, а если Продукция оплачена, потребовать возврата уплаченной денежной суммы, если Поставщик передал Покупателю в нарушение условий Договора меньшее количество Продукции, чем определено Договором. Возврат денежных средств осуществляется Поставщиком в течение 5 банковских дней со дня получения соответствующего требования Покупателя аналогичным оплате по Договору способом.

3.4.4. При передаче Поставщиком Продукции ненадлежащего качества, в соответствии с условиями Договора, если Поставщик не заменит Продукцию ненадлежащего качества в разумные сроки, потребовать по выбору Покупателя:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков Продукции в течение 5 календарных дней;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков Продукции в течение 5 дней.

3.4.5. В случае существенного нарушения Поставщиком требований к качеству Продукции (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) по своему выбору:

- отказаться от исполнения Договора и потребовать возврата уплаченной за Продукцию

денежной суммы;

- потребовать замены Продукции ненадлежащего качества Продукцией, соответствующей условиям Договора.

3.4.6. В случае передачи некомплектной Продукции по своему выбору потребовать от Поставщика:

- соразмерного уменьшения покупной цены;

- доукомплектования Продукции в течение 5 дней со дня получения Поставщиком указанного требования. Если Поставщик в указанный в настоящем пункте срок не выполнил требования Покупателя о доукомплектовании Продукции,

Покупатель вправе по своему выбору:

- потребовать замены некомплектной Продукции на комплектную;

- отказаться от исполнения Договора и потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

3.4.7. Уведомив Поставщика, отказаться от принятия Продукции, поставка которой просрочена. При этом Продукцию, поставленную до получения Поставщиком уведомления, Покупатель обязан принять и оплатить.

4. Требования к качеству

4.1. Поставляемая Продукция по своему качеству должна соответствовать требованиям Технического регламента Таможенного Союза «О безопасности молока и молочной продукции» (ТР ТС – 033 – 2013), принятого Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 9 октября 2013 года № 67, ГОСТа 31450-2013 «Молоко питьевое. Технические условия» от 01.07.2014, ГОСТа 33478-2015 «Молоко питьевое обогащенное. Общие технические условия» от 01.07.2016, техническим условиям и подтверждаться действующими сертификатами качества и гигиеническими сертификатами, предусмотренными действующим законодательством РФ.

4.2. Прием продукции по количеству, качеству, внешнему виду производится в момент передачи ее от Поставщика Покупателю. В случае, когда при визуальном осмотре и подсчете продукции в процессе приема-передачи партии Продукции будут обнаружены брак или недостача продукции, Покупатель обязан немедленно сделать отметки об этом в накладной, которая должна быть подписана уполномоченными представителями обеих сторон.

4.3. При обнаружении несоответствия качества Продукции требованиям ГОСТа, ТУ, ТР ТС Покупатель уведомляет об этом Поставщика не позднее трех часов с момента обнаружения несоответствия.

Поставщик обязан не позднее 4-х часов с момента получения уведомления направить своего представителя для участия в определении качества продукции (в исключительных случаях может быть водитель-экспедитор).

В случае неявки представителя Поставщика в указанные сроки, Покупатель в одностороннем порядке в срок, не превышающий трех часов с момента окончания срока явки представителя Поставщика, производит возврат некачественной продукции.

4.4. Продукция, признанная некачественной по вине Поставщика, подлежит замене, при этом Покупатель обязан предоставить Поставщику акт, подтверждающий ненадлежащее качество Продукции за подписями представителей Покупателя и Поставщика, а в случае неявки Поставщика – акт, подписанный Покупателем в одностороннем порядке. Для замены некачественной Продукции, Покупатель обязан вернуть ее Поставщику в сроки, указанные в п.4.3. настоящего Договора. Сдача некачественной Продукции Поставщику оформляется двусторонним актом приёмки-передачи.

4.5. Молочная продукция, признанная некачественной по вине Покупателя, вывозится им со

своим представителем при условии ее не загрязненности, жирности не ниже стандартной с возмещением 30% ее стоимости. Вывоз сопровождается актом о приеме материалов (типовая межотраслевая форма № М-7), составленным в двух экземплярах с участием представителя Поставщика – сменного мастера производства.

4.6. Возврат «вытечки» для замены производится Покупателем при условии соблюдения условий хранения не более 48 часов (при $t=4^{\circ}\text{C}$). Возврат «вытечки» сопровождается актом о приеме материалов (типовая межотраслевая форма № М-7), составленным в двух экземплярах с участием представителя Поставщика – сменного мастера производства. «Вытечка» принимается при наличии не менее 30% содержимого упаковки (пакета). Явно вскрытые упаковки (пакеты) и Продукция с просроченными сроками к возврату не принимаются.

4.7. Рекламации по качеству принимаются от Покупателя в течение срока реализации продукции, при условии соблюдения Покупателем условий хранения и реализации продукции, санитарного законодательства.

В случае обнаружения несоответствия поставленной Продукции условиям Договора по качеству Покупатель обязан составить акт, в котором указывает количество осмотренного товара и характер выявленных дефектов.

4.8. Продукция должна храниться и реализовываться при температуре, относительной влажности воздуха, установленных для данного вида Продукции.

При перевозке Продукция должна быть защищена от воздействия прямых солнечных лучей и атмосферных осадков.

4.9. Претензии по качеству Поставщик принимает только при исключительном соблюдении Покупателем правил ее хранения и реализации (п.4.4. Договора).

4.10. В случае несоблюдения Покупателем требований, предусмотренных п. 4.4. настоящего Договора, Поставщик ответственность за качество Продукции не несет.

4.11. Некачественная Продукция, признанная таковой в соответствии с условиями настоящего Договора и требованиями действующего законодательства РФ, подлежит возврату.

4.12. Оригиналы документов, свидетельствующих о поставке некачественной продукции, должны быть переданы Поставщику не позднее 3 (трех) календарных дней с момента окончания срока приемки Продукции по качеству.

5. Порядок расчётов

5.1. Оплата Продукции, поставляемой по настоящему Договору, производится Покупателем не позднее 30 (тридцати) банковских дней с даты поставки, указанной в п. 6.5 настоящего Договора.

5.2. Расчеты за поставленную Продукцию производятся путем перечисления Покупателем безналичных денежных средств на расчетный счет Поставщика. По согласованию Сторон оплата возможна всеми способами, не противоречащими действующему законодательству РФ.

5.3. Цена Продукции устанавливается согласованной Сторонами Спецификацией.

5.4. В случае изменения цены Поставщик обязан сообщить Покупателю об этом не менее чем за 15 рабочих дней до её введения. Новая цена должна быть согласована Сторонами подписанием Дополнительного соглашения. Изменение цены допускается не более 4 (четырёх) раз за весь период действия настоящего договора и не ранее 1 (одного) месяца со дня вступления настоящего Договора в действие.

5.5. Обязательство Покупателя по оплате Продукции считается исполненным после зачисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

5.6. Поставка следующей партии товара осуществляется только после полной оплаты

предыдущих партий товара, согласно п. 5.1 Договора.

6. Порядок отгрузки и приемки

6.1. Поставщик поставляет товар с 27 февраля 2017 года по 28 февраля 2018 года по заявкам Покупателя. На основании заявки, полученной от Покупателя, поставщик составляет и направляет Покупателю для рассмотрения и подписания Спецификацию продукции на поставку очередной партии Продукции, соответствующую требованиям, установленным п. 1.2. Договора. Поставщик поставляет Продукцию четыре раза в месяц (один раз в неделю), кроме праздничных дней с 6-00 до 7-00 часов, по заявке Покупателя.

6.2. Заявка Покупателя должна содержать наименование (ассортимент), количество Продукции, сроки поставки, адрес, по которому она должна быть поставлена, и может быть сделана как письменно (в том числе по электронной почте), так и в форме телефонной заявки не позднее 12-ти часов дня, предшествующего отгрузке.

6.3. Покупатель имеет право заблаговременно внести корректировку в поданную заявку, но не позднее 14-ти часов до момента поставки Продукции.

6.4. Цена каждой партии Продукции указывается в товарной накладной формы № ТОРГ-12 и Спецификации, оформленной на эту партию продукции.

6.5. Датой поставки считается дата в товарной накладной.

6.6. Продукция переходит в собственность Покупателя от Поставщика с момента приемки Продукции Покупателем и подписания сторонами накладной.

6.7. При поставке Товара Поставщик передает Покупателю оригинал счета-фактуры и накладную по унифицированной форме № ТОРГ-12.

6.8. Доставка Продукции осуществляется автомобильным транспортом со склада Поставщика путем доставки Поставщиком продукции на склад Покупателя. Покупатель принимает товар на своем складе. Адрес доставки Продукции: Россия, Приморский край, г. Владивосток, пр. Океанский, 61/2 т.

6.9. Покупатель имеет право давать Поставщику указания о передаче Продукции Получателям.

6.10. Покупатель обязан при получении Продукции в товарно-транспортных документах проставить подпись и Ф.И.О. лица, получившего Продукцию.

6.11. Риск случайной гибели или случайного повреждения Продукции переходит на Покупателя с момента, когда Поставщик передал Продукцию Покупателю в порядке, предусмотренном Договором.

6.12. Приемка партии Продукции по ассортименту, качеству и количеству проводится при передаче продукции Покупателю вместе с сертификатами качества.

6.13. Приемка Продукции осуществляется без перерыва на обед, разгрузка Продукции производится до помещения пищеблока. Время разгрузки Продукции должно составлять не более 15 минут с момента прибытия автотранспорта Поставщика на объект Покупателя.

6.14. Покупатель обязан содержать подъездные пути к местам разгрузки в надлежащем состоянии, своевременно очищать их от снега, льда, мусора.

6.15. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором Стороны руководствуются Инструкциями о порядке приемки Продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и качеству, утвержденными Постановлениями Госарбитража СССР № П-7, № П-6.

7. Тара, упаковка и маркировка

7.1. Тара, упаковка и маркировка должны соответствовать требованиям Технического регламента Таможенного союза «Пищевая продукция в части ее маркировки» (ТР ТС - 022 - 2011), Технического регламента Таможенного союза «О безопасности упаковки» (ТР ТС - 005 - 2011), ГОСТам и техническим условиям.

7.2. Вид тары указывается в Спецификации (Приложение № 1 – Спецификация молочной продукции).

8. Форс-мажор

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего договора в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

8.2. Сторона, оказавшаяся не в состоянии выполнить свои обязательства по настоящему договору ввиду форс-мажорных обстоятельств, обязана в течение 3 (трех) рабочих дней с момента поступления информации о форс-мажорных обстоятельствах известить другую сторону в письменном виде о наступлении или прекращении действия таких обстоятельств.

8.3. Неуведомление или ненадлежащее уведомление о возникновении обстоятельств непреодолимой силы лишает Сторону, в отношении которой возникли такие обстоятельства, права ссылаться на обстоятельства непреодолимой силы как на обстоятельства, исключаящие ответственность за неисполнение обязательств по настоящему договору.

9. Ответственность сторон

9.1. Стороны за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Договору имеют право взыскать со Стороны, нарушившей обязательство, пеню (штраф, иную санкцию) в соответствии с действующим законодательством РФ.

9.2. Взыскание любых неустоек, штрафов, пеней, процентов, предусмотренных законодательством РФ и/или настоящим Договором, за нарушение любого обязательства, вытекающего из настоящего Договора, не освобождает Стороны от исполнения такого обязательства в натуре. При этом в случае, если в результате нарушения одной из Сторон любого из обязательств, вытекающих из настоящего Договора, другой Стороне были причинены убытки, последняя имеет право взыскать со Стороны, нарушившей обязательство, указанные убытки в полном объеме.

9.3. Датой начисления сумм пени (штрафа, процентов), в также возмещения убытков по настоящему Договору Стороны договорились считать дату признания должником своего обязательства по уплате пени (штрафа, процентов), возмещению убытков или дату вступления в законную силу решения суда, в котором установлена обязанность должника по уплате пени (штрафа, процентов), возмещению убытков.

9.4. Ответственность Поставщика:

9.4.1. В случае несвоевременной поставки Поставщиком Продукции либо его части Покупателю в соответствии с условиями Договора, в т.ч. по количеству, стоимости, качеству, ассортименту, принадлежностям и комплектации (комплекту), Поставщик обязуется выплатить Покупателю пени из расчета 0,03 процентов от стоимости недопоставленной Продукции за каждый день просрочки, но не более 10 процентов.

9.4.2. В случае нарушения Поставщиком обязанностей, предусмотренных п. 3.1.2 Договора, приведшего к изъятию Продукции у Покупателя третьими лицами, Поставщик кроме компенсации убытков Покупателю, предусмотренной п. 3.1.6 Договора, обязуется выплатить Покупателю штраф в размере 70 процентов от стоимости изъятых третьими лицами Продукции.

9.4.3. В случае нарушения Поставщиком обязанностей, предусмотренных п. 3.1.7 Договора, Поставщик обязуется выплатить Покупателю штраф в размере 7 процентов от стоимости готовой к передаче Продукции.

9.5. Ответственность Покупателя:

9.5.1. В случае отказа Покупателя от приема Продукции в нарушение п. 3.2.1 Договора, Покупатель обязуется выплатить Поставщику штраф в размере 30 процентов от стоимости такой Продукции.

9.5.2. В случае несвоевременной оплаты Покупателем Продукции либо его части в

соответствии с условиями Договора, Покупатель обязуется выплатить Поставщику пени из расчета 0,03 процентов от стоимости несвоевременно оплаченной Продукции за каждый день просрочки, но не более 10 процентов.

10. Основания и порядок расторжения договора

10.1. Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон, а также в одностороннем порядке по письменному требованию одной из Сторон по основаниям, предусмотренным Договором и законодательством.

10.2. Расторжение Договора в одностороннем порядке производится только по письменному требованию Сторон в течение 30 календарных дней со дня получения Стороной такого требования.

10.3. Поставщик вправе расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случаях:

10.3.1. Если Покупатель в нарушение Договора отказывается принять и/или оплатить Продукцию 2 или более раз.

10.3.2. Если Покупатель в нарушение Договора неоднократно не осуществляет выборку Продукции.

10.4. Покупатель вправе расторгнуть Договор в одностороннем порядке в случаях:

10.4.1. Если Поставщик в соответствии со сроками, предусмотренными п. 3.4.1 Договора, не передает Покупателю относящиеся к Продукции принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с условиями Договора.

10.4.2. Если Поставщик отказывается передать Покупателю Продукцию.

10.4.3. Если Поставщик передал Покупателю в нарушение условий Договора меньшее количество Продукции, чем определено Договором.

10.4.4. Существенного нарушения Поставщиком требований к качеству Продукции (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков).

10.4.5. Если Поставщик в указанный в п. 3.4.6 Договора срок не выполнил требования Покупателя о доукомплектовании Продукции.

10.4.6. Неоднократного нарушения Поставщиком сроков поставки Продукции.

10.4.7. Если Поставщик, в нарушение требований и. 3.1.2 Договора, передал Покупателю Продукцию, обремененную правами третьих лиц.

11. Разрешение споров

11.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами в соответствии с условиями настоящего Договора, решаются путем переговоров с использованием претензионного порядка.

11.2. При недостижении согласия споры решаются в Арбитражном суде г. Владивостока в соответствии с действующим законодательством РФ.

12. Срок действия договора

12.1. Настоящий договор действует с 27 февраля 2017 г. По 28 февраля 2018 г.

12.2. Документы, переданные по электронной почте, признаются имеющими юридическую силу и принимаются Сторонами к исполнению до момента предоставления оригиналов. Срок предоставления оригиналов документов – не позднее 10 календарных дней.

13. Прочие условия

13.1. Ни одна из сторон не вправе передавать свои права по настоящему договору третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

13.2. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой стороны,

имеющих одинаковую юридическую силу. Договор может быть изменен и дополнен по соглашению сторон. Все изменения и дополнения к настоящему договору должны быть составлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

13.3. Все исправления по тексту настоящего договора имеют юридическую силу только в том случае, если они удостоверены подписями сторон в каждом отдельном случае и скреплены печатями.

13.4. Любые дополнения и изменения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

14. Список приложений

14.1. Приложение № 1 – Спецификация молочной продукции – Спецификация Продукции.

15. Адреса и банковские реквизиты сторон:

ПОСТАВЩИК	ПОКУПАТЕЛЬ ООО «Таис»
ОАО Гормолокозавод «Артемовский» 453510, Россия, Приморский край, г. Артём, ул. Кирова, 13А Тел.: (34792) 4-81-69), 4-81-70, 4-81-71 Факс: 34792) 4-81-69 ОГРН1070256001298 от 21.12.2007г. ИНН 0256019089 КПП 025601001 р/счет 40204810800000000350 ГРКЦ ГУ Банка России по Приморскому краю.	р/с 40702810062180000052 455023, Россия, Приморский край, г. Владивосток, пр. Университетский, перекрёсток на Канал. Тел.: 26-64-59 ИНН/КПП 7444026476/744401001 ОГРН 1027402050521 Владивосток БИК 047501001

Генеральный директор,
Пузынин Борис Олегович
«27» февраля 2015 г.
М.П.

Генеральный директор,
Петров Валерий Геннадьевич
«27» февраля 2015 г.
М.П.

Методические указания к деловой игре:

Группа студентов разбивается на команды по 2-4 человека, На основе тщательного изучения условий данного договора командам необходимо составить протокол разногласий со стороны покупателя товаров. Сделать соответствующие выводы.

Та команда, которая наиболее тщательно изучит все условия договора и составит грамотный, правильный протокол разногласий по всем его сомнительным условиям, получит наивысший балл.

Образец протокола разногласий к данному договору прилагается ниже.

ПРОТОКОЛ РАЗНОГЛАСИЙ
к договору поставки молочной продукции № 1
от «27» февраля 2015 г.

Открытое акционерное общество Гормолокозавод «Артемовский», именуемое в дальнейшем «**Поставщик**», в лице директора Петрова Валерия Геннадьевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и **Общество с ограниченной ответственностью «Таис»**, именуемое в дальнейшем «**Покупатель**», в лице Генерального директора Пузынина Бориса Олеговича, действующего на основании Устава с другой стороны, в дальнейшем, совместно, именуемые «Стороны», составили настоящий Протокол разногласий, далее «Протокол» о внесении изменений в Договор поставки № 1 от «27» февраля 2015 г.

Редакция «Поставщика»	Редакция «Покупателя»	Согласованная редакция сторон
Отсутствует в тексте договора	Дополнить текст договора п. 1.5. следующего содержания: «1.5. Поставщик гарантирует соблюдение надлежащих условий хранения продуктов питания, регламентированных ГОСТ 31450-2013, а также упомянутыми в нем другими стандартами, до их передачи Покупателю».	<i>В редакции покупателя</i>
Отсутствует в тексте договора	Дополнить текст договора п. 3.1.6. следующего содержания: «3.1.6. Возместить Покупателю понесенные им убытки при изъятии Продукции у Покупателя третьими лицами по основаниям, возникшим до исполнения Договора».	<i>В редакции покупателя</i>
П. 3.1.6. по тексту договора	П. 3.1.6. изложить в следующей редакции: «3.1.6. Письменно уведомить Покупателя о готовности Продукции к передаче в течение 2 календарных дней с момента готовности Продукции».	<i>В редакции покупателя</i>
Отсутствует в тексте договора	Дополнить текст договора п. 3.2.7. следующего содержания: «Обеспечить возможность Поставщику осуществить возврат тары силами и за счёт Поставщика в течение 3-х рабочих дней со дня принятия Продукции в состоянии, пригодном для её дальнейшего	<i>В редакции поставщика</i>

	использования с учётом нормального износа».	
--	---	--

Подписанием настоящего протокола Стороны согласились принять указанные в нём пункты в согласованной редакции сторон.

Остальные условия договора поставки молочной продукции № 1 от «27» февраля 2017 г. считаются неизменными и Стороны подтверждают по ним своё согласие.

Настоящий протокол разногласий подписан сторонами в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон и вступает в силу с момента подписания Договора поставки молочной продукции № 1 от «27» февраля 2017 г.

Генеральный директор,
Пузынин Борис Олегович
«28» февраля 2017 г.
М.П.

Генеральный директор,
Петров Валерий Геннадьевич
«28» февраля 2017 г.
М.П.

ДЕЛОВАЯ ИГРА 3

на тему: «Выбор наиболее рационального поставщика товаров»

Экономическая постановка задачи

Предприятие ООО «Альфа» планирует в будущем году выпуск продукции Z в количестве 100 000 единиц, что удовлетворяет требованиям рынка. На изготовление единицы продукции Z необходим сырьевой материал S первого сорта в количестве 24 кг. Для того чтобы в полном объеме и с минимальными для предприятия затратами удовлетворить спрос покупателей, отдел логистики установил экономичную партию закупки материала S, равную 200 т, которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказа и хранение запасов. Заказы на материал S должны подаваться поставщику через равные периоды времени, время выполнения заказа – 1 неделя. По расчетам планово-экономического отдела ООО«Альфа», максимальная цена закупки 1 т материала S может быть не более 2 100 000 руб., в противном случае предприятие не будет иметь минимальной рентабельности производства.

Предприятие «Альфа» не может оплачивать материальные ресурсы на условиях предварительной оплаты, т.е. до факта их поставки. Оплата закупаемых материалов производится с помощью платежных поручений.

Доставка материала должна осуществляться либо в малогабаритных емкостях (контейнерах), либо в полиэтиленовых пакетах.

Методические указания к деловой игре

Группа экспертов, имея банк данных о потенциальных поставщиках и перечень критериев с их весами, должна произвести оценку и выбор наиболее выгодного для данного предприятия поставщика. Выбор поставщика должен быть начат с расчета оптимальной потребности предприятия в сырьевых материалах и периодичности их поставки.

1. Определите годовую потребность ООО «Альфа» в материале S.
2. Какова должна быть периодичность поставки материала S на склад «Альфа»?

3. Изучение рынка материалов дает возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел логистики установил, что материалы S могут продавать шесть предприятий-изготовителей и шесть оптово-посреднических фирм. Изучите табл. 1, в которой представлен список потенциальных поставщиков материала S для предприятия «Альфа», а также рекомендуемые критерии оценки поставщиков. В числе поставщиков представлены шесть предприятий-изготовителей и шесть оптово-посреднических фирм.

4. Выбор нового поставщика для предприятия «Альфа» проведите в два этапа. На первом этапе, воспользовавшись данными таблицы 2, исключите из списка тех потенциальных поставщиков, которые не удовлетворяют предприятие по следующим критериям:

- значительной удаленности поставщиков (свыше 200 км);
- цене;
- сорту;
- по форме оплаты;
- периодичности поставок материала;
- величине партии поставки материала;
- размеру производственной мощности;
- время выполнения заказа;

- виду упаковки.

Критериями исключения поставщиков могут быть: удаленность поставщика (при значительной удаленности возникают большие транспортные расходы, увеличивающие себестоимость изготовления продукции); качество и цена, не соответствующие требованиям покупателя; не удовлетворяющая покупателя форма оплаты материальных ресурсов; не подходящая для покупателя партия поставки материалов; не соответствующая требованиям упаковка и периодичность поставки.

Перечисленный перечень критериев исключения из списка потенциальных поставщиков не является исчерпывающим, поскольку такие критерии зависят от конкретных условий деятельности того, или иного предприятия.

В итоге из первоначального списка отбирается 2-4 наиболее подходящих для предприятия поставщика.

5. Оцените оставшихся поставщиков по каждому критерию выбора соответствующими баллами от 5 до 1 и проставьте баллы в графы таблицы 3. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику.

6. Проставив в процессе обсуждения в группе веса критериев выбора поставщиков, определите рейтинг поставщиков. Сделайте это путем умножения веса критерия на количество баллов по каждому поставщику.

Поставщик, имеющий максимальный рейтинг, является наиболее приемлемым и выгодным (рациональным) для предприятия «Альфа».

7. Сформулируйте обоснованность ваших выводов.

Система балльной оценки выбора наиболее рационального поставщика достаточно проста и эффективна, хотя не лишена субъективизма экспертов.

Таблица 1 – Потенциальные поставщики материала “S”

№ п/п	Потенциальные поставщики	Цена 1 т. материала, тыс. руб.	Качество(сорт) товара	Производственная мощность, тыс. т	Т _ц – продолжит. выполнения заказа, дней	Периодичность поставки	Минимальная партия поставки, тонн	Расстояние до поставщика, км	Форма расчетов	Вид упаковки	Коммуникационный аспект*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Поставщик-производитель № 1	2000	I	2,1	5	Через 3 недели	200	80	Платежные поручения	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
2	Поставщик-производитель № 2	2100	II	2,4	8	1 раз в месяц	190	15	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Имеет место
3	Поставщик-производитель № 3	2200	I	3	6	Через 5 недель	210	20	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Отсутствует
4	Поставщик-производитель № 4	2100	Высшее	По требованию заказчика	7	1 раз в месяц	200	80	По договоренности	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
5	Поставщик-производитель № 5	2100	I	По требованию заказчика	7	1 раз в месяц	200	105	Предоплата 50%	Полиэтиленовые пакеты	Имеет место

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

6	Поставщик-производитель № 6	2000	I	3	6	1 раз в месяц	195	180	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Имеет место
7	Оптовое - посредническая фирма №1	1950	Высшее	По требованию заказчика	5	1 раз в месяц	200	160	По договоренности	Бумажные пакеты	Имеет место
8	Оптовое - посредническая фирма №2	2100	I	2,5	10	1 раз в месяц	200	400	Предоплата 100%	Бумажные пакеты	Имеет место
9	Оптовое - посредническая фирма №3	1900	I	По требованию заказчика	4	1 раз в месяц	205	200	Поставка в кредит	Полиэтиленовые пакеты	Имеет место
10	Оптовое - посредническая фирма №4	2000	I	По требованию заказчика	7	1 раз в квартал	205	50	Поставка в кредит	Контейнеры	Отсутствует
11	Оптовое - посредническая фирма №5	1900	I	3	6	1 раз в квартал	195	180	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Имеет место
12	Оптовое-посред. фирма №6	2000	I	2,8	7	1 раз в месяц	200	600	Предоплата 50%	Бумаж. пакеты	Имеет место

Таблица 2 – Примерная схема оценки поставщиков (по некоторым критериям)

Критерий	5 баллов - очень хорошо	4 балла - хорошо	3 балла - средне	2 балла - удовлетворительно	1 балл - плохо	
Качество	Высшее качество	Превосходит минимальные требования стандартов	Соответствует минимальным требованиям стандартов	В некоторых случаях не соответствует минимальным требованиям	В редких случаях соответствует минимальным требованиям	
Цена	Ниже средней цены более чем на 5 %	Ниже средней цены не более чем на 5%	Соответствует средней цене	Выше средней цены не более чем на 5%	Выше средней цены более чем на 5%	
Время	Меньше среднего более чем на 10%	Меньше среднего не более чем на 10%	Соответствует среднему времени поставки	Превышает среднее не более чем на 10%	Превышает среднее более чем на 10%	
НАДЕЖНОСТЬ	Периодичность поставки	Соответствует требованиям покупателя	Соответствует требованиям покупателя	Периодически нарушается	Поставки осуществляются то раньше, то позже срока, установленного покупателем	Поставки материалов постоянно срываются
	Количество товара	Поставляемое количество точно соответствует договору	Поставляемое количество может превышать договорное не более чем на 5%	Поставляемое количество может превышать более чем на 5% договорное или быть меньше на 5%	Поставляемое количество может быть меньше договорного на 10%	Поставляемое количество может быть меньше договорного более чем на 10%
Условие платежа	Все возможные	По факту поставки продукции с предоставлением кредита	По факту поставки продукции платежным поручением	50% предоплаты	100% предоплаты	
Упаковка	Контейнеры малогабаритные	Полиэтиленовые пакеты	Картонные коробки	Бумажные пакеты	Ящики	
Коммуникационный аспект	Очень хороший	Хороший	Периодически имеет место	Слабый	Отсутствует	
Расстояние до поставщика	Меньше допустимого расстояния более чем на 25%	Меньше допустимого расстояния не более чем на 25%	Соответствует допустимому расстоянию	Больше допустимого расстояния не более чем на 25%	Больше допустимого расстояния более чем на 25%	

Таблица 3 – Выбор наиболее рационального поставщика товаров

№ п/п	Критерии выбора поставщика	Вес критерия	Предприятие-поставщик баллы				Предприятие-поставщик баллы x вес			
1	Цена материала									
2	Качество материала (сорт)									
3	Периодичность поставки									
3	Минимальная партия поставки									
5	Расстояние от предприятия-покупателя до поставщика									
6	Соблюдение сроков поставки									
7	Форма расчетов									
8	Вид упаковки									
9	Коммуникационный аспект									
10	Сумма баллов, рейтинг	1,0								

9. Подведите итоги проделанной работы, составьте пояснительную записку, пояснив, чем обусловлен выбор наиболее рационального поставщика товаров. Доложите результаты выбора поставщика экспертами вашей группы.

Критерии оценки по результатам деловой игры:

✓ 100-86 баллов выставляется студенту, если студенты в команде правильно выполнили все расчеты, сформулировали аргументированные выводы и безукоризненно графически оформили работу.

✓ 85-76 баллов – в расчетах студенты в команде допустили не более одной ошибки, не сформулировали выводов, но графическое оформление работы в целом выполнено верно.

✓ 75-61 балл – студенты в команде допустили несколько (2-3) ошибок в расчетах, не смогли сформулировать выводы и некорректно оформили результаты графически

✓ 60-50 баллов – студенты в команде не смогли воспроизвести последовательность расчетов и не имеют представления о графическом оформлении результатов.

Комплект разноуровневых логистических задач

Логистическая задача № 1

«Принятие логистического решения в системе закупок предприятия»

При открытии нового магазина его директор решил закупить 10 комплектов нового инвентаря. Один комплект состоит из одного стола и 6 витрин. Изучив различные предложения российских поставщиков, он выделил для себя двух, находящихся в г. Хабаровске и в г. Биробиджане. Директор решил выяснить, с кем из них ему выгоднее заключить договор на поставку 10 новых комплектов.

Стоимость одного комплекта от поставщика, находящегося в Хабаровске – 2500 руб., в Биробиджане – 2200 руб.

Расходы по закупке и доставке товара в г. Владивосток:

- 1) Стоимость билета на поезд (в одну сторону): Хабаровск – 2000 руб.; Биробиджан – 3100 руб.
- 2) Телефонные переговоры (установление контактов): Хабаровск – 500 руб.; Биробиджан – 350 руб.
- 3) Стоимость погрузки (услуги 3-х грузчиков): Хабаровск – 2500 руб.; Биробиджан – 1500 руб.
- 4) Стоимость доставки товара до вагона поезда: в г.Хабаровске – 1300 руб.; в г. Биробиджане – 1800 руб.
- 5) Стоимость проживания в гостинице (сутки): Хабаровск – 1500 руб.; Биробиджан – 500 руб. Директор рассчитывает пробыть в городе Хабаровск 3 дня, а в г. Биробиджане – 2 дня.
- 6) Стоимость разгрузочных работ в г. Владивостоке – 1300 руб.
- 7) Стоимость доставки со станции ж/д до склада ресторана в г. Владивостоке – 1100 руб.

Необходимо подсчитать все затраты, связанные с закупкой и доставкой комплектов стульев из двух городов и сделать соответствующие выводы, с кем из двух поставщиков выгоднее заключить договор на поставку товара.

Логистическая задача № 2

«Структура затрат на закупку товаров»

Торговая компания ООО «Полимер» занимается оптово-розничной продажей товаров промышленного назначения на рынке г. Владивостока. Компания активно сотрудничает с большим количеством поставщиков из разных городов России и стран СНГ. Среди них и компания ООО «ХимСервис» из города Иркутска, продукция которого составляет 20% товарооборота компании «Полимер». Компании сотрудничают несколько лет и между ними сложились доверительные деловые отношения.

С менеджером логистического отдела по закупке товара компании «Полимер» связался представитель компании поставщика ООО «МиндТорг» (г. Красноярск) и предложил более низкую цену на аналогичный товар, поставляемый компанией ООО «ХимСервис». Следует иметь в виду, что компания «МиндТорг» появилась на рынке совсем недавно и не успела зарекомендовать себя.

Данные для расчётов:

1) Стоимость закупки партии товара:

ООО ХимСервис – 84000 руб.

ООО МиндТорг – 61000 руб.

2) Транспортные издержки

ООО ХимСервис:

Погрузка товара в г. Иркутске – 3300 руб.

Доставка товара по Ж\Д в г. Владивосток – 7800 руб.

Разгрузка товара в г. Владивостоке – 3500

Доставка на склад компании «Полимер» – 1200 руб.

ООО МиндТорг:

Погрузка товара в г. Красноярске – 4200 руб.

Доставка товара по Ж\Д в г. Владивосток – 16500 руб.

Разгрузка товара в г. Владивостоке – 3500 руб.

Доставка на склад компании «Полимер» – 1200

Какое решение следует принять менеджеру по закупу компании ООО «Полимер»: сменить поставщика или оставить старого?

По результатам расчетов составить пояснительную записку.

Логистическая задача № 3

«Выбор наиболее рационального вида хозяйственных связей»

Предприятию розничной торговли ООО «Прогресс» необходимо закупить 70 диванов. Имеется два варианта закупки: приобрести диваны напрямую у производителя, расположенного в г. Новосибирске, или прибегнуть к услугам посреднической организации ОАО «Релиз», находящейся в г. Хабаровске.

Стоимость одного дивана у завода-изготовителя составляет 7000 руб., а у посредника ОАО «Релиз» – 10000 руб. Для совершения сделки было принято решение отправить компетентное лицо. На оформление закупки в г. Новосибирске ему потребуется 4 дня, а в г. Хабаровске 3 дня.

В процессе закупки диванов ООО «Прогресс» может понести следующие затраты:

Авиабилеты Владивосток - Новосибирск - Владивосток – 10000 руб.;

Ж/д билеты Владивосток - Хабаровск - Владивосток – 4000 руб.;

Командировочные расходы в расчете на 1 сутки пребывания в г. Новосибирске – 2000 руб.;

Командировочные расходы в расчете на 1 сутки пребывания в г. Хабаровске – 2000 руб.;

Расходы на телефонную связь с заводом-изготовителем – 700 руб.;

Расходы на телефонную связь с ОАО «Релиз» – 350 руб.;

Доставка груза с завода-изготовителя до ж/д. станции в г. Новосибирске –

3700 руб.;

Доставка груза от посредника до ж/д. станции в г. Хабаровске – 4500 руб.;

Доставка груза с ж/д. станции г. Владивостока до склада ООО «Прогресс» – 3500 руб.;

Стоимость погрузо-разгрузочных работ при закупке товара у завода-изготовителя – 5000 руб.;

Стоимость погрузо-разгрузочных работ при закупке товара у ОАО «Релиз» – 3000 руб.;

Железнодорожные расходы по доставке груза из г. Хабаровска – 28000 руб. Железнодорожные расходы по доставке груза из г. Новосибирска – 43000 руб. Необходимо определить наиболее рациональный вид хозяйственных связей. По итогам расчетов составить пояснительную записку.

Логистическая задача № 4

на тему: «Выбор оптимальных вариантов закупа товаров из числа возможных»

На основе исходной информации рассчитать рентабельность доставки товаров на склад оптового предприятия г. Магадана в зависимости от использования различных видов транспорта, транспортной тары (контейнеров) и месторасположения поставщиков.

Условия задачи

Данная задача состоит из трех отдельных логистических задач, в каждой из которых необходимо произвести выбор наиболее выгодного варианта из двух возможных путем проведения соответствующих расчетов прибыльности и рентабельности закупки и доставки партий товара.

В первой мини-логистической задаче следует произвести выбор наиболее экономичного вида транспорта, во второй – выбор наиболее рациональной транспортной тары (контейнера различной емкости), в третьей – наиболее выгодного поставщика.

В таблице 1 представлены условия трех логистических задач с

различными способами доставки и вариантами закупа товара.

Таблица 1 – Способы доставки и варианты закупа товаров

№	Способы доставки товара	Наименование товара	Поставщики	Количество ед.	Цена ед. товара руб.
1 задача	Железнодорожно- морской транспорт 1 вариант	Трикотажные изделия	АО "Сейм" г. Курск	3100	500
	Авиатранспорт 2 вариант	Трикотажные изделия	АО "Сейм" г. Курск	3100	500
2 задача	Ж/д - морской транспорт 1 вариант	Обувь Контейнеры 20 т.	АО "Курская обувь"	4500 пар	1000
	Ж/д - морской транспорт 2 вариант	Обувь Контейнеры 5 т.	АО "Курская обувь"	1500 пар	1000
3 задача	Ж/д - морской транспорт 1 вариант	Консервы рыбные	Москва ООО «Витязь»	56000	17
	морской транспорт 2 вариант	Консервы рыбные	Владивосток ООО «Восток»	56000	28

Далее, в соответствии с логистическим подходом (метод ТДС) в задаче подробно представлены все виды издержек, связанных с организацией товародвижения по каждому варианту закупа (табл.2 - 4)

Таблица 2 – Издержки на представление заказа на поставку товара

№ зад.	№ вар.	Издержки на предоставление заказа, (руб.)			
		Командировочные расходы	Расходы на оформление документации	Телефонные расходы	Агентские услуги
1 зад.	1	-	900	2500	8000
	2	45000	700	500	-
2 зад.	1	-	500	1500	-
	2	-	400	1200	-
3 зад.	1	-	300	1300	6000
	2	20000	300	640	-

Таблица 3 – Транспортно-экспедиционные издержки на доставку товаров

№ зад.	№ вар.	Транспортно-экспедиционные издержки (руб.)							
		Ж/д Тариф	Авиа- транс- порт	Морс- кой фрафт	Оплата услуг в порту Вани- но или Наход- ка	Оплата услуг в порту Мага- дан	Достав- ка товара на склад предпри- ятия	Раз- грузка товара на складе пред- приятия	Дос- тавка товара по мага- зинам
1 зад.	1	42000	-	35200	25600	12500	3500	2100	3200
	2	-	310000	-	-	-	8500	2300	3200
2 зад.	1	69000	-	42000	22000	24600	5500	2500	3300
	2	38100	-	21000	17400	12000	3500	1250	1400
3 зад.	1	64500	-	35000	23300	13000	4000	3000	2000
	2	-	-	35000	23300	13000	4000	3000	2000

Таблица 4 – Издержки, связанные с хранением товара на складе получателя

№ зад.	№ вар.	Издержки, связанные с хранением товара на складе, (руб.)			
		Процент за пользование банковским кредитом	Расходы на оплату труда торгового персонала	Расходы на содержание зданий, сооружений	Расходы по хранению, подсорт, потери, недостача
1 задача	1	25000	24900	11600	4000
	2	47500	28000	18500	10000
2 задача	1	63600	94750	10700	8200
	2	37700	40700	8200	3600
3 задача	1	-	53000	6500	3900
	2	-	55000	7200	5500

Методика решения задачи

1. Рассчитывается сумма закупки товаров по каждому варианту путем

умножения цены закупки одного изделия на количество единиц.

2. Определяется общая сумма издержек по каждому варианту, учитывая издержки на представление заказа, транспортно-экспедиционные издержки и издержки, связанные с хранением товаров на складах – $\sum \text{Из}$.

3. Определяются издержки на единицу товара – Из .

4. На основе полученной информации определяется цена реализации единицы товара по каждому варианту по формуле:

$$\text{Ц}_p = \text{Ц}_з + \text{Из} + \text{Н},$$

где Ц_p – цена реализации единицы товара;

$\text{Ц}_з$ – цена закупки единицы товара;

Из – издержки на единицу товара;

Н – наценка на единицу товара, (в % от цены закупки ед. товара).

Следует отметить, что Н – наценка планируется при формировании цены и может быть 35% и более от цены закупки единицы товара.

Необходимо помнить, что очень высокая цена может привести к замедлению оборачиваемости, росту процента за пользование банковским кредитом и расходов по хранению.

5. Исходя из рассчитанной выше цены реализации единицы товара и количества единиц в партии, по каждому варианту определяется сумма реализации товаров ($\sum \text{Ц}_p$).

6. Определяется сумма реализованного НДС (налога на добавленную стоимость). Ставка налога составляет 18 % и рассчитывается по формуле:

$$\sum \text{НДС} = \sum \text{Ц}_p * 18 / 118$$

8. На основе рассчитанных сумм реализации товаров и полученных затрат определяется прибыль по каждому варианту закупок товаров.

$$\text{П} = \sum \text{Ц}_p - \sum \text{З} - \sum \text{Из} - \sum \text{НДС},$$

где П – прибыль;

$\sum \text{Ц}_p$ – сумма реализации товара;

$\sum \text{З}$ – сумма закупки товара;

$\sum \text{Из}$ – сумма издержек;

Σ НДС – сумма реализованного НДС.

9. Рассчитывается рентабельность партий товаров по каждому варианту закупа.

$$P = \Pi / \Sigma Ц_p \times 100 \%$$

где P – рентабельность;

Σ Ц_p – сумма реализации товара.

9. Результаты расчетов занести в таблицу 5.

К таблице составить пояснительную записку, где по каждой мини-задаче указать, выбор чего, с точки зрения логистики, производился (выбор наиболее выгодного поставщика или наиболее экономичного вида транспорта и т.д.) и какой из предложенных вариантов оказался более выгодным.

Таблица 5 – Результаты расчетов по выбору оптимальных вариантов закупа товаров из числа возможных

№	Вариант доставки	Наименование товара	Сумма Закупки товара, тыс. руб.	Сумма реализован. НДС тыс. руб.	Общие затраты, тыс. руб.	Сумма реализации, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Рентабельность %
1 задача	1							
	2							
2 задача	1							
	2							
3 задача	1							
	2							

Примечание: все варианты этой задачи должны быть решены студентом полностью.

Логистическая задача № 5

на тему: «Расчет экономического размера заказа и моделирование систем управления запасами товаров»

1. Рассчитать оптимальную величину заказа (исходные данные в табл.1)
2. Определить экономичный размер заказа при условии предоставления поставщиком оптовых скидок.
3. Определить экономичный размер заказа при допущении дефицита.
4. Рассчитать параметры различных систем управления запасами (задания 4, 5, табл.3, 4.).

Условия задачи

Под оптимальным заказом понимается такой размер заказа, при котором обеспечивается минимальная сумма затрат на оформление заказа и хранение запасов. Расчет оптимального размера заказа можно произвести по формуле Вильсона:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 * A * S}{I}}, \quad (1)$$

где Q^* – оптимальный размер заказа, шт;

A – стоимость подачи одного заказа, руб.;

S – потребность в товарно-материальных ценностях за определенный период, шт.;

I – затраты на содержание единицы запаса за период, руб./шт.

Если поставщиком предоставляется скидка при приобретении более крупными партиями необходимо определять *экономичный размер заказа*, дополнительно учитывая затраты на закупки.

Несвоевременная поставка необходимого сырья, материалов и комплектующих может привести к остановке производства, простоя оборудования и рабочих, уменьшению объемов выпуска и реализации продукции. В этом случае предприятие несет *«потери от дефицита»*. Поэтому, если по условиям производства допустим простой, необходимо определять

величину экономического запаса с учетом «потерь от дефицита».

Для ситуации, когда отсутствуют отклонения от запланированных показателей и запасы употребляются равномерно, в теории управления запасами разработаны две основные системы управления, которые решают поставленные задачи, соответствуя цели непрерывного обеспечения потребителя материальными ресурсами. Такими системами являются:

- 1) система управления запасами с фиксированным размером заказа;
- 2) система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Методика решения задачи

Задание 1. Определение оптимального размера заказа.

По данным учета затрат известна стоимость оформления одного заказа, годовая потребность в комплектующем изделии, цена единицы комплектующего изделия, стоимость содержания комплектующего изделия на складе в % от его цены.

Используя данные табл.1., определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.

Таблица 1 – Исходные данные по вариантам

Варианты	1	2	3	4	5	6	7
Цена единицы, руб.	560	600	450	640	730	600	700
Годовая потребность, шт.	1550	1400	1640	1400	1260	1500	1600
Стоимость оформления одного заказа, руб.	200	250	180	280	320	260	600
Стоимость (затраты) хранения единицы %	5% от цены	4	6	3	7	5	3

Задание 2. Определение экономического размера заказа при условии предоставления поставщиком оптовых скидок. Исходные данные по заданию 1.

В случае закупки более крупными партиями поставщиком предоставляются скидки, устанавливаемые в % от цены.

Дополнительные исходные данные для всех вариантов одинаковые:

объем заказа до 200шт. – цена принимается по табл. 1;
 объем заказа 201 - 400 шт. цена на 10 % ниже исходной;
 объем заказа 401 и выше цена на 15 % ниже исходной.

Задание 3. Определение экономического размера заказа при допущении дефицита.

Расчет выполнить в двух вариантах:

1 вариант: потери от дефицита в два раза больше затрат на хранение.

2 вариант: потери от дефицита в два раза меньше затрат на хранение.

Экономичный размер заказа при допущении дефицита можно определить

по следующей формуле:
$$Q = \sqrt{\frac{2 AS}{I} * \frac{H + I}{H}}, \quad (2)$$

где Н – потери от дефицита товаров.

Задание 4. Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа.

На основе результатов, полученных в первом задании и дополнительных исходных данных (табл.2), рассчитать параметры системы управления запасами с фиксированным размером заказа (порядок расчетов приведен в табл.3).

Таблица 2 – Дополнительные исходные данные

Варианты	1	2	3	4	5	6	7
Время поставки, дни	8	6	7	5	10	4	8
Возможная задержка поставки, дни	2	2	3	2	3	1	3

Таблица 3 – Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа

№ п/п	Показатель	Порядок расчета
1	Потребность, шт.	Исх. данные
2	Оптимальный размер заказа, шт.	Расчет по заданию 1

3	Время поставки, дни	Исх. данные
4	Возможная задержка поставки, дни	Исх. данные
5	Ожидаемое дневное потребление, шт./день	[1]:[число рабочих дней]
6	Срок расходования заказа, дни	[2] : [5]
7	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	[3] * [5]
8	Максимальное потребление за время поставки, шт.	([3] + [4]) * [5]
9	Гарантийный запас, шт.	[8] – [7]
10	Пороговый уровень запаса, шт.	[9] + [7]
11	Максимально желательный запас, шт.	[9] + [2]
12	Срок расходования запаса до порогового уровня, дни	([11] – [10]) : [5]

Задание 5. Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

На основе исходных данных приведенных в первом и четвертом заданиях, рассчитайте параметры системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Таблица 4 – Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами

№ п/п	Показатель	Порядок расчета
1	Потребность, шт.	Исх. данные
2	Интервал времени между заказами, дни	Формула 3
3	Время поставки, дни	Исх. данные
4	Возможная задержка поставки, дни	Исх. данные
5	Ожидаемое дневное потребление, шт./день	[1] : [число рабочих дней]
6	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	[3] * [5]
7	Максимальное потребление за время поставки, шт.	([3] + [4]) * [5]
8	Гарантийный запас, шт.	[7] – [6]
9	Максимально желательный запас, шт.	[8] + [2] * [5]
10	Размер заказа, шт.	Формула 4

Расчет интервала времени между заказами определяется по формуле:

$$T = N : (S : \varrho^*), \quad (3)$$

где N – количество рабочих дней за период, дни;

Q^* – оптимальный размер заказа, шт.;

S – потребность в товарно-материальных ценностях за определенный период, шт.

Расчет размера заказа с фиксированным интервалом времени между заказами производится по формуле:

$$PЗ = МЖЗ - ТЗ + ОП, \quad (4)$$

где: $PЗ$ – размер заказа, шт.;

$МЖЗ$ – максимально желательный заказ, шт.;

$ТЗ$ – текущий запас, шт.;

$ОП$ – ожидаемое потребление за время поставки, шт.

По результатам расчетов составить подробную пояснительную записку.

Логистическая задача № 6

«Определение рациональных размеров партий поставки товаров»

Рассчитать рациональные размеры партий поставки товаров в отчетном и плановом периодах.

Определить величину площади для хранения товаров в отчетном (при фактическом и рациональном завозах) и планируемом году.

Условия задачи

1. Для нужд производства в текущем году АО "Заря" закуплены следующие товары (вагоны):

Таблица 1

Группы товаров	Объем закупки, вагона						
	Варианты						
	1	2	3	4	5	6	7
Ткани шерстяные	60	96	66	78	102	84	9
Ткани шелковые	36	58	40	47	61	50	54
Ткани х/б	24	38	26	31	41	34	36

2. К концу текущего года будет закончена реконструкция швейных цехов

предприятия. Поэтому планируемый год объем закупки увеличится на (вагоны):

Таблица 2

Группы товаров	Объем закупки, вагона						
	Варианты						
	1	2	3	4	5	6	7
Ткани шерстяные	5	18	6	6	9	7	7
Ткани шелковые	15	10	14	18	20	10	21
Ткани х/б	4	-	8	8	-	-	-
Ткани трикотажные	30	38	40	20	24	18	22

3. Количество поставок товаров АО "Заря в отчетном году по договору (единицы):

Таблица 3

Группы товаров	Варианты						
	1	2	3	4	5	6	7
Ткани шерстяные	5	8	6	6	8	7	8
Ткани шелковые	7	11	8	9	12	10	10
Ткани х/б	8	13	9	10	14	11	12

4. Стоимость одного вагона тканей (условные единицы):

Таблица 4

Группы товаров	Варианты						
	1	2	3	4	5	6	7
Ткани шерстяные	250	210	240	230	250	260	290
Ткани шелковые	190	200	210	170	280	150	180
Ткани х/б	80	110	80	90	100	80	90
Ткани трикотажные	240	290	230	210	220	260	250

5. Коэффициент неравномерности образования товарных запасов (Rз) - 1,2.

6. Распределение товарных запасов по способу хранения (для всех вариантов):

Таблица 5

Товарные группы	Товарные запасы, %	
	в штабелях (Дш)	на стеллажах (Дс)
Ткани шерстяные	50	50
Ткани шелковые	70	30
Ткани х/б	70	30
Ткани трикотажные	30	70

Методика решения задачи

1. Рассчитать рациональные размеры поставок партий товаров в текущем году. Результаты расчетов занести в таблицу:

Таблица 6

Группы товаров	Объем закупки, Q	\sqrt{Q}	Количество поставок, n	Размер партии		Рациональное количество поставок, n _p
				средний, с	рациональный, с _p	

Рациональный размер партии (С_p) рассчитывается по формуле:

$$C_p = H \times \sqrt{Q}$$

где Q – объем закупки отдельной группы товаров

$$H = \frac{\sum \sqrt{Q}}{\sum n},$$

где n – количество поставок.

Затем определяется средний размер партии (С) по каждой группе товаров:

$$C = \frac{Q}{n}$$

Рациональное количество поставок (n_p) рассчитывается по формуле:

$$n_p = \frac{Q}{C_p}$$

2. На основе рассчитанных средней и рациональной партий поставок тканей АО "Заря" и средней стоимости одного условного вагона рассчитывают рациональную величину товарных запасов. Расчеты производят путем заполнения таблицы (усл. ед.):

Таблица 7

Группы товаров	Цена усл. ед.	Размер поставки		Товарные запасы		Отклонение в запасах
		Фактический (средний)	Рациональный	При фактическом размере закупки З _ф	При рациональном размере закупок З _р	

Товарный запас равен величине поставляемой партии товаров (фактической или рациональной).

3. Рассчитывают полезную складскую площадь, необходимую для хранения рационального размера товарных запасов (тканей) в текущем году.

Вначале определяют максимальные товарные запасы (З_м) по каждой

группе товаров при фактическом размере закупок:

$$Z^1_m = Z_{\phi} \times R_z;$$

при рациональном размере закупок:

$$Z^2_m = Z_p \times R_z$$

Максимальные товарные запасы распределяют по способам хранения - в штабелях ($Z_{\text{мш}}$) и на стеллажах ($Z_{\text{мс}}$), в соответствии с их долями в общих запасах (в %).

На основе данных о максимальных запасах в вагонах ($Z_{\text{мш}}$ и $Z_{\text{мс}}$) и норм площади на один вагон хранимых товаров ($H_{\text{пш}}$ и $H_{\text{пс}}$) определяют необходимую полезную площадь склада (в кв.м) по каждой группе товаров, отдельно при хранении в штабелях ($\Pi_{\text{ш}}$) и на стеллажах ($\Pi_{\text{с}}$) и общую площадь ($\Pi_{\text{о}}$) по обоим способам хранения при фактическом и рациональном размерах закупки:

$$\begin{array}{ll} \Pi^1_{\text{ш}} = H^1_{\text{пш}} \times Z^1_{\text{мш}}, & \Pi^2_{\text{ш}} = H^2_{\text{пш}} \times Z^2_{\text{мш}}, \\ \Pi^1_{\text{с}} = H^1_{\text{пс}} \times Z^1_{\text{мс}}, & \Pi^2_{\text{с}} = H^2_{\text{пс}} \times Z^2_{\text{мс}}, \\ \Pi^1_{\text{о}} = H^1_{\text{ш}} \times Z^1_{\text{с}}, & \Pi^2_{\text{о}} = H^2_{\text{ш}} \times Z^2_{\text{с}}. \end{array}$$

Нормы площади на один условный вагон:

- для грузов хранимых в штабелях ($H_{\text{пш}}$) – 25 кв.м;
- для грузов хранимых на стеллажах ($H_{\text{пс}}$) – 40 кв.м.

Расчеты производят, заполняя таблицу.

4. Рассчитывают складскую площадь ($S_{\text{о}}$), освобождаемую за счет рационализации поставок товаров:

$$S_{\text{о}} = \Pi^1_{\text{о}} - \Pi^2_{\text{о}}.$$

5. Рассчитывают объем закупки тканей АО "Заря" на планируемый год.

6. Определяют рациональные размеры поставок партий товаров на планируемый период по методике, изложенной в п.1, используя величину H , рассчитанную для отчетного периода.

7. Рассчитать величину товарных запасов в планируемом году (см. п.2).

8. Определяют полезную складскую площадь (S), необходимую для хранения товаров в планируемом году (см. п.3).

Полученные результаты занести в таблицу.

Логистическая задача № 7

на тему: «Выбор и оценка наиболее выгодных поставщиков товаров»

Произвести выбор наиболее рационального поставщика на основе критериев с помощью *экспертного метода попарных сравнений*.

Условия задачи

Выбор наиболее рационального поставщика в этой задаче производится по следующим критериям отбора: удаленность поставщиков от покупателя; соблюдение договорных условий поставщиками; формы оплаты, предоставляемые поставщиками; скорость выполнения заказа; цена; количество рекламаций, предъявленных поставщикам в отчетном году за низкое качество поставляемой продукции.

Данные по критериям отбора представлены в таблице 1- 5.

Таблица 1 – Удаленность поставщиков от покупателя

№	Поставщики	Удаленность от покупателя, км
1.	Брянск	375
2.	Вологда	480
3.	Владимир	181
4.	Нижний Новгород	423
5.	Иваново	310
6.	Ижевск	1110
7.	Калинин	155
8.	Киров	880
9.	Курган	2000
10.	Новгород	593

Таблица 2 – Соблюдение договорных условий поставщиками

№	Поставщики	Подлежало поставке в отчетном году, в усл.ед.	Фактически поставлено, в усл.ед.	% выполнения
1.	Брянск	1200	1250	
2.	Вологда	780	780	

3.	Владимир	1400	1320	
4.	Нижний Новгород	1900	1700	
5.	Иваново	2300	1500	
6.	Ижевск	3200	2400	
7.	Калинин	760	750	
8.	Киров	1600	1600	
9.	Курган	2800	2640	
10.	Новгород	1800	2000	

Примечание: условно принимается, что перегруз товара, т.е. поставка его сверх плана, является положительным фактом.

Таблица 3 – Формы оплаты, предоставляемые поставщиками

№	Поставщики	Форма оплаты
1.	Брянск	Предоплата 100%
2.	Вологда	Предоплата 50%
3.	Владимир	Оплата по факту получения товара
4.	Нижний Новгород	Оплата по факту реализации товара
5.	Иваново	Оплата в течение 10 дней после реализации товара
6.	Ижевск	Предоплата 80%
7.	Калинин	Оплата по факту отгрузки товара поставщиком
8.	Киров	Оплата в течение месяца, после получения товара
9.	Курган	Оплата в течение 3-х дней после получения товара
10.	Новгород	Предоплата 100%

Таблица 4 – Скорость выполнения заказа и цена

№	Поставщики	Цена в усл.ед.	Скорость выполнения заказа (днях)
1.	Брянск	30	7
2.	Вологда	25	10
3.	Владимир	28	5
4.	Нижний Новгород	26	15
5.	Иваново	27	6
6.	Ижевск	30	20
7.	Калинин	36	3
8.	Киров	32	12
9.	Курган	35	30
10.	Новгород	29	17

Таблица 5 – Количество рекламаций, предъявленных поставщикам в отчетном году за низкое качество поставляемой продукции

№	Поставщики	Количество рекламаций
1.	Брянск	5
2.	Вологда	2
3.	Владимир	8
4.	Нижний Новгород	10
5.	Иваново	2
6.	Ижевск	11
7.	Калинин	4
8.	Киров	5
9.	Курган	6
10.	Новгород	3
		12

Методика решения задачи

1. Для каждого критерия отбора построить квадратичную матрицу смежности вида (табл. 6)

$$K = | K_{ij} |, \text{ где}$$

K – коэффициент предпочтительности, выраженный числовой мерой – 0,8; 1; 1,2; , при условии:

$$K = 1,2, \text{ если } x_i > x_j$$

$$1,0, \text{ если } x_i = x_j$$

$$0,8, \text{ если } x_i < x_j$$

2. Рассчитать абсолютные приоритеты (P_{ij}) путем умножения каждого числового значения строки в матрице смежности на каждое числовое значение ее столбца $\sum ij$.

3. Рассчитать относительные приоритеты (Φ_{ij}) по формуле:

$$\Phi_{ij} = \frac{P_{ij}}{\sum P_{ij}},$$

где P_{ij} – абсолютные приоритеты;

$\sum P_{ij}$ – сумма абсолютных приоритетов.

5. Путем суммирования абсолютных приоритетов по всем критериям рассчитать общие рейтинги по каждому поставщику и найти их ранги значимости. Полученные данные занести в табл. 7.

Таблица 7– Расчет общих рейтингов и рангов значимости по критериям отбора поставщиков на основе экспертного метода попарных сравнений

Поставщики	Относительные приоритеты по критериям отбора поставщиков (F_{ij})					Общий рейтинг ΣF_{ij}	Ранг значимости
	Удаленность поставщика	Соблюдение догов. услов.	Форма оплаты	Сроки поставки	Цена и т.д.		

6. Составить пояснительную записку, путем анализа полученных результатов и произвести выбор наиболее рационального поставщика.

Таблица 6 – Матрица смежности для расчета относительных приоритетов по критериям отбора на основе экспертного метода попарных сравнений

I \ J	Поставщики										Σ	Абсолютный приоритет	Относительный приоритет (рейтинг)
	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Удаленность поставщика от покупателя													
X ₁													
X ₂													
X ₃													
X ₄													
X ₅													
и т.д.													
Соблюдение договорных условий поставщиками													
X ₁													
X ₂													
X ₃													
X ₄													
X ₅													
и т.д.													
Формы оплаты, предоставляемые поставщиками и т.д.													
X ₁													
X ₂													
X ₃													
X ₄													

Логистическая задача № 8

«Выбор наиболее рационального поставщика товаров и вида транспорта»

Фирма ООО «Мигель», занимающаяся торговлей шоколадом в г. Владивостоке, установила связь с двумя наиболее выгодными поставщиками: ООО «Приморский кондитер» (г. Владивосток) и ООО «Фабрика Заря» (г. Москва). Объем реализации составляет 10000 плиток шоколада в месяц.

Отпускная цена одной плитки шоколада ООО «Приморский кондитер» составляет 15 рублей, а отпускная цена ООО «Фабрика Заря» – 10 руб., причем, шоколад аналогичен по своим вкусовым качествам, а срок его хранения – 1 год. Доставка осуществляется за счет покупателя и в случае закупа в г. Владивостоке, она составляет 3000 руб. Доставка из Москвы ж/д транспортом – 24000 руб., а авиатранспортом – 30000 руб., причем при использовании ж/д транспорта, доставка товара от ж/д станции до склада фирмы составляет 2500 руб., а при использовании авиатранспорта доставка партии шоколада с аэропорта до склада фирмы обходится в 5000 руб. При покупке товара в Москве поставщик предлагает транзитную норму отгрузки – 500 упаковок по 20 шт. в каждом и при этом дает скидку с цены закупки – 10%. Затраты на хранение одной единицы товара составляют 10 руб. в день.

Определить:

1. У какого поставщика выгоднее закупить товар, если известно, что помимо своей потребности ООО Мигель имеет срочную заявку от мелкооптового покупателя с Сахалина в размере 400 упаковок.
2. Каким видом транспорта выгоднее доставить товар из Москвы?

На основе проведенных расчетов сделать выводы и составить пояснительную записку.

Логистическая задача № 9

на тему: «Проблемы закупочной деятельности предприятия»

Компания ЗАО «Импульс» осуществляет оптово-розничную продажу непродовольственной группы товаров, имея в своем активе склад и сеть из пяти магазинов. Закуп товаров производится по давно отлаженной схеме, исходя из размеров складской площади и величины спроса. Однако, логист по закупу после уговоров поставщика осуществил закуп товаров бытовой химии в количестве, превышающем обычный размер заказа данной товарной группы в полтора раза, получив при этом отсрочку платежа и скидку в размере 15 % от суммы заказа.

После поступления и приемки товара на складе компании ЗАО «Импульс» выяснилось, что сроки годности на большую часть продукции истекают уже через 3 месяца.

При размещении этого товара на складе было занято свободное место, которое предназначалось для другого товара, находящегося на подходе.

В результате, образовался риск истечения сроков годности продукции до момента ее реализации, а также возникли непроизводительные расходы, связанные с перештабелевкой и освобождением складской площади для товара, находящегося в пути.

1. Правильно ли поступил менеджер по закупу товара, руководствуясь выгодными условиями оплаты и низкой ценой на приобретаемые товары?

2. Какие действия следует предпринять логистической службе предприятия в данной ситуации?

3. Как необходимо работать с данным поставщиком в будущем?

Логистическая задача № 10

«Минимизация затрат при выборе источника закупа товаров»

Руководство компании ООО «Красный мамонт» решило расширить сферу

своей деятельности и открыть салон-магазин мягкой мебели. Перед ним встал вопрос: «Как выгоднее и с наименьшими затратами закупить партию мягкой мебели?»

Имеются два поставщика: из Москвы (филиал фирмы итальянской мебели) и из Южной Кореи.

Способы доставки мебели из Москвы:

- 1) Авиатранспортом
- 2) Стоимость авиа перевозки – 12000 руб.
- 3) Доставка из аэропорта – 1000 руб.
- 4) Выгрузка погрузчиком – 800 руб.
- 5) Страховка груза – 1200 руб. – 1 контейнер (всего 4 контейнера)
- 6) Оплата за экспедирование контейнера – 500 руб.

2) Ж/д транспортом:

- 1) Стоимость перевозки – 7500 руб.
- 2) Страховка груза – 1500 руб. – 1 контейнер (всего 4 контейнера)
- 3) Разгрузка контейнеров – 800 руб.
- 4) Доставка до склада – 900 руб.

Способы доставки мебели из Ю. Кореи:

1) Грузовым судном:

- 1) Стоимость морской перевозки – 11000 руб.
- 2) Стоимость таможенной пошлины 1 конт. – 150\$ (курс 29 руб.)
- 3) Страховка груза – 200\$
- 4) Доставка до склада – 300 руб.
- 5) Разгрузка погрузчиком – 600 руб.

2) Авиатранспортом:

- 1) Стоимость авиа перелета – 18500 руб.
- 2) Доставка до склада – 1000 руб.
- 3) Погрузка/разгрузка – 1000 руб.
- 4) Страховка груза – 220\$

5) Таможенная пошлина – 150\$

Задание:

Определите, у какого поставщика компании «Красный мамонт» выгоднее закупить партию мягкой мебели?

Каким видом транспорта следует при этом воспользоваться?

На основе проведенных расчетов сделайте выводы и составьте пояснительную записку.

Логистическая задача № 11

«Выбор наиболее рационального поставщика товаров»

ООО «БТФ» требуются коленчатые валы для ремонта судов. Закупка запасных частей возможна у завода-изготовителя в г. Хабаровске, либо у посредника в г. Владивостоке. Скорость доставки из г. Хабаровска – 4 дня, из Владивостока – 1 день, причем, доставка осуществляется собственным транспортом ООО «БТФ». Размер партии – 50 штук в месяц. Стоимость коленчатого вала в Хабаровске – 220000 руб., во Владивостоке – 310000 руб.

Необходимо определить, какой поставщик является наиболее выгодным, если имеются следующие данные:

Стоимость 1 литра дизтоплива – 18 руб.

Километраж до г. Хабаровска – 1150 км., до г. Владивостока – 125 км.

Заправка автомашины (туда и обратно) при закупе в г. Хабаровске – 10 раз, в г. Владивостоке – 2 раза.

На 100 км. затрачивается 20 литров топлива, стоимость 1 литра составляет 25 руб.

Заработная плата водителя при доставке из г. Хабаровска – 30000 руб.

Заработная плата водителя при доставке из г. Владивостока – 500 руб.

На основе проведенных расчетов сделать выводы и составить пояснительную записку.

ООО «БТФ» требуются коленчатые валы для ремонта судов. Закупка запасных частей возможна у завода-изготовителя в г. Хабаровске, либо у

посредника в г. Владивостоке. Скорость доставки из г. Хабаровска – 4 дня, из Владивостока – 1 день, причем, доставка осуществляется собственным транспортом ООО «БТФ». Размер партии – 50 штук в месяц. Стоимость коленчатого вала в Хабаровске – 220000 руб., во Владивостоке – 310000 руб.

Необходимо определить, какой поставщик является наиболее выгодным, если имеются следующие данные:

Стоимость 1 литра дизтоплива – 18 руб.

Километраж до г. Хабаровска – 1150 км., до г. Владивостока – 125 км.

Заправка автомашины (туда и обратно) при закупе в г. Хабаровске – 10 раз, в г. Владивостоке – 2 раза.

На 100 км. затрачивается 20 литров топлива, стоимость 1 литра составляет 25 руб.

Заработная плата водителя при доставке из г. Хабаровска – 30000 руб.

Заработная плата водителя при доставке из г. Владивостока – 500 руб.

На основе проведенных расчетов сделать выводы и составить пояснительную записку.

Логистическая задача № 12

«Проблемы закупочной деятельности предприятия»

Магазин ООО «Перспектива» заказал у поставщика диваны определенного ассортимента: «Матис» – 2 ед., «Катрин» – 3 ед., «Линда» – 2 ед. и «Прадо» – 4 ед. Диваны были поставлены в магазин транспортной компанией с опозданием выполнения заказа на 3 дня, в результате чего магазин потерпел издержки неудовлетворенного спроса в количестве 55,0 тыс. руб. Кроме того, наряду с заказанными были доставлены еще два дивана «Одиссей». В ассортименте диванов, предлагаемых магазином к продаже, данного вида диванов никогда не было, спрос на них не был изучен. Транспортная компания объяснила задержку груза сложными метеорологическими условиями (шел сильный снег). Согласно договору с транспортной компанией, она возмещает убытки, при условии задержки груза

более чем на 48 часов. Данная транспортная компания является давним партнером магазина и уже далеко не первый раз нарушает сроки поставки.

Задание: разобрать ситуационную задачу и пояснить:

1. Что следует делать магазину ООО «Перспектива» с поступившими диванами «Одиссей»?
2. Кто виноват в опоздании груза на 3 дня, и каким образом можно возместить убытки?

Логистическая задача № 13

«Оптимизация затрат при выборе источника закупа товаров»

Ресторану японской кухни «Васаби» в Санкт-Петербурге для производства фирменных блюд необходимо 15 тонн свежей рыбы в месяц (при отходах при производстве 18% от объема сырья).

Поставка рыбы производится из г. Владивостока морским транспортом 2 раза в месяц по 7.5 тонн.

В связи с ростом популярности японской кухни, а, следовательно, и с резким увеличением спроса на продукцию, ресторан «Васаби» планирует в этом месяце увеличить объем производства. Для этого необходимо еще 8 тонн сырья. Но изменение количества поставляемой рыбы в договоре с поставщиком возможно только через месяц. Если ресторан не докупит 8 тонн сырья, то он понесет потери в размере 2 150 000 руб.

Недостающую рыбу можно закупить в Бретани (Франция), она будет доставлена в течение недели железнодорожным транспортом.

Стоимость 1 тонны рыбы во Владивостоке 80 000 руб., а ее доставка 85 000 рублей. При закупке в Бретани 1 тонна будет стоить 95 000 руб., а ее доставка обойдется в 50 000 руб. за тонну, но отходы при производстве из данной рыбы составит 30%.

Задание:

Необходимо рассчитать что выгоднее, понести потери от неудовлетворенного

спроса или закупить рыбу в Бретани? Кроме того, следует ответить на вопрос: где выгоднее закупать сырье постоянно?

Критерии оценки разноуровневых логистических задач

100-86 баллов выставляется студенту, если студент/группа выразили своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировали его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены теоретические данные статистические сведения, информация нормативно правового характера. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами стратегического анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

85-76 баллов – работа студента/группы характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет

75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы

60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы.

Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ЛОГИСТИКЕ ЗАКУПОК

Тестовые задания

К разделу I «Теоретические основы логистики закупок»

В каждом задании может быть один, два или более правильных ответов.

Тест №1

- 1) Определить оптимальную потребность в товарах – это значит:**
 - а) тщательно изучить ассортимент товаров, подлежащих закупке;
 - б) определить количество товаров, которое необходимо закупить для обеспечения потребности предприятия на определенный период;
 - в) определить оптимальный размер заказа.
- 2) Метод выбора поставщика, при котором внимание концентрируется на каком-то одном, очень важном критерии:**
 - а) метод рейтинговых оценок;
 - б) метод категорий предпочтения;
 - в) метод доминирующих характеристик.
- 3) Выбор способа передачи заказа зависит от:**
 - а) вида товара;
 - б) качества товара;
 - в) срочности поставки.
 - г) все ответы верны
- 4) С точки зрения логистики заключить наиболее экономичный договор - это значит:**
 - а) заключить его как можно скорее;
 - б) заключить его на максимально возможную сумму;
 - в) изучить и согласовать с поставщиком каждое его условие, чтобы не нанести предприятию материальный ущерб, обеспечив определенную прибыль.
- 5) Если какое-либо из условий поставщика не устраивает покупателя, составляется:**

- а) рекламация;
- б) спецификация;
- в) протокол разногласий.

Тест № 2

1) К качественным критериям оценки поставщика относятся:

- а) имидж поставщика;
- б) качество товара;
- в) информационная готовность поставщика;
- г) ассортимент товара.

2) Цель логистики закупок:

- а) удовлетворить потребности производственного или торгового предприятия в материалах или товарах;
- б) обеспечить максимально возможную экономическую эффективность;
- в) сократить издержки на хранение товаров.

3) Избыток товаров приводит к:

- а) возникновению неходовых и залежалых товаров;
- б) увеличению издержек на их хранение;
- в) полному удовлетворению покупательского спроса.

4) Закупочная деятельность связана с затратами на:

- а) приобретение товаров;
- б) управление запасами;
- в) оплату телефонных переговоров.

5) Решение «сделать или купить» (make or buy) принимается на следующем этапе:

- а) определение оптимальной потребности в товарах;
- б) анализ требований потребителей;
- в) выбор наиболее рационального поставщика.

Тест № 3

1) Цель логистики закупок состоит в том, чтобы:

- а) закупить товары дешевле;
- б) закупить у ближайшего поставщика;
- в) удовлетворить потребности производственного или товарного предприятия в материалах или товарах с максимально возможной экономической эффективностью.

2) К затратам, связанным с закупочной деятельностью можно отнести:

- а) затраты на приобретение товаров;
- б) затраты на приемку, разбраковку;
- в) расходы, связанные с поиском поставщиков;
- г) затраты на управление запасами;
- д) все варианты верны.

3) Основными критериями выбора оптимального поставщика являются:

- а) цена;
- б) ассортимент;
- в) упаковка;
- г) удаленность;
- д) имидж;
- е) количество;
- ж) качество;
- з) надежность.

4) Оптимальный размер заказа – это:

- а) тот размер, который предлагает поставщик;
- б) размер, который был заказан в предшествующем периоде;
- в) размер партии поставки, который позволяет минимизировать издержки и обеспечить бесперебойное снабжение производства или покупателей.

5) Протокол разногласий составляется:

- а) когда покупателя не устраивают какие-либо условия договора;

- б) когда происходит недопоставка товара;
- в) когда приходит товар ненадлежащего качества.

Тест № 4

1) Метод выбора поставщика, при котором используется балльный метод и экспертный метод попарных сравнений –

- а) метод затратно-стоимостных оценок;
- б) метод рейтинговых оценок;
- в) метод доминирующих характеристик.

2) Оптимальная партия поставок – это

- а) время между двумя следующими друг за другом поставками товаров;
- б) объем партии поставки продукции, отгружаемой поставщиком в единовременном порядке по заказу потребителя;
- в) поставка продукции равными партиями за равные отрезки времени.

3) К издержкам на выполнение заказа НЕ относятся издержки, связанные с:

- а) оформлением заказа;
- б) транспортными издержками;
- в) затратами на строительство складов.

4) Задача выбора поставщика решается методом:

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

5) Выбор поставщиков осуществляется по следующим критериям:

- а) надежность;
- б) удаленность поставщика;
- в) поставка по возможно минимальным ценам;
- г) личное знакомство с поставщиком;

д) все ответы верны.

Тест № 5

1) Задачи, связанные с реализацией функции снабжения:

- а) что закупить;
- б) сколько закупить;
- в) у кого закупить;
- г) как упаковать;
- д) как организовать рекламу.

2) При выборе поставщика учитывается:

- а) качество товара;
- б) цена товара;
- в) упаковка товара;
- г) наличие документации о тестировании входящего сырья и материалов;
- д) наличие документации об обучении и повышении квалификации персонала;
- е) все ответы верны

3) К закупочной логистике НЕ относится:

- а) закупка оборудования;
- б) выбор поставщика;
- в) реклама товаров;
- г) контроль качества сырья и материалов;
- д) погрузочно-разгрузочные работы;
- е) расчет денежных средств для закупки товаров и материалов.

4) Регулярные закупки мелкими партиями имеют следующие преимущества:

- а) имеет место экономия на транспортных расходах;
- б) сокращаются затраты на хранение товаров на складе;
- в) сокращается потребность в больших складских площадях;

г) улучшается качество закупаемого товара.

5) Отсутствие контроля качества закупок может привести к следующим издержкам:

- а) расходы, связанные с возвратом бракованной продукции;
- б) судебные иски;
- в) остановка производства для переналадки оборудования при массовом браке;
- г) создание экспертного совета;
- д) дополнительные командировки.

Тест № 6

1) К мероприятиям по оптимизации закупочной деятельности относятся:

- а) Определение оптимальной партии поставки товара;
- б) Выбор наиболее рационального поставщика;
- в) Заключение наиболее экономичных договоров;
- г) Выбор наиболее эффективной системы погрузочно-разгрузочных работ;
- д) Выбор оптимальной системы размещения товаров на складе.

2) Метод быстрого реагирования основан на:

- а) на назначении пени в случае задержек доставки;
- б) на увеличении количестве работников в случае большого спроса на товар с целью увеличения скорости обслуживания клиента;
- в). все ответы верны
- г) на технологиях штрихкодирования, автоматического обмена деньгами и автоматической идентификации грузовых единиц.

3) К преимуществам оптовой закупки относится:

- а) сокращение потребности в складских площадях;
- б) экономия на транспортных расходах;
- в) снижение расходов на оформление документации;

г) сокращение издержек по хранению.

4) Готовность поставщика выполнить изменения в заказе, вносимые потребителем :

- а) гибкость поставки;
- б) так и называется - готовность поставщика;
- в) реакция на изменения;
- г) устойчивость.

5) Потребность в материалах при использовании эвристического метода определяется:

- а) на основе опыта и интуиции работников;
- б) на основе наблюдений ученых;
- в) на основе предпочтений целевой аудитории;
- г) на основе прогнозов головных офисов по закупкам.

Тестовые задания

К разделу II «Логистическая оптимизация закупочной деятельности»

В каждом задании может быть один, два или более правильных ответов.

Тест № 1

1) Оптимальный размер заказа определяется по формуле:

- а) Уилсона;
- б) Тейлора;
- в) Пифагора;
- г) Щербакова.

2) К количественным критериям выбора оптимального поставщика относятся:

- а) выполнение сроков поставки;
- б) финансовые условия поставщика;
- в) имидж поставщика на рынке;
- г) сумма недопоставленного товара.

3) К качественным критериям выбора оптимального поставщика относятся:

- а) географическая удалённость поставщика;
- б) складские условия поставщика;
- в) обучение персонала;
- г) универсальность поставщика;
- д) информационная готовность поставщика.

4) Метод выбора поставщиков, при котором эксперт концентрирует своё внимание на каком-то одном, очень важном для него критерии, называется:

- а) доминирующих характеристик;
- б) экспертный;
- в) балльный;
- г) категорий предпочтения.

5) Существуют следующие методы закупок:

- а) оптовые;
- б) закупки товаров по мере необходимости;
- в) периодические закупки;
- г) импульсивные закупки;
- д) закупки товаров для государственных нужд;
- е) закупки товаров по котировочным ведомостям.

6) Модель Уилсона, как правило, применяется для:

- а) товаров повседневного спроса;
- б) товаров повышенного спроса;
- в) товаров производственного назначения;
- г) товаров потребительского назначения.

Тест № 2

1) Чтобы договор был выгодным и экономичным, при его заключении следует соблюдать следующие правила:

- а) договор желательно оформить в письменном виде;
- б) договор не должен иметь обоюдную имущественную ответственность;
- в) в договоре необходимо оговорить наличие необходимой тары и упаковки, соответствующей ГОСТу и обеспечивающей сохранность товара;
- г) в договоре необходимо указать сроки поставки товаров, особенно для товаров сезонного назначения;
- д) оговорить правила приемки товаров по количеству и качеству, порядок возврата некачественной продукции и сроки замены ее на качественную.

2) Закупка товаров одной крупной партией – это закупка:

- а) по мере необходимости;
- б) оптовая;
- в) по котировочным ведомостям;
- г) для государственных нужд.

3) К мероприятиям по оптимизации закупочной деятельности относятся:

- а) определение оптимальной потребности в товарах;
- б) заключение наиболее экономичных договоров на поставку товаров;
- в) страхование товаров;
- г) доставка товаров;
- д) контроль над выполнением заказов и выполнением условий договоров.

4) В стоимость размещения заказа входят затраты на:

- а) ведение деловых переговоров;
- б) оформление и отправку заказа;
- в) отслеживание процесса транспортировки;

- г) хранение товаров на складе;
- д) оформление претензий по качеству товаров.

5) Метод, при котором товар заказывается и закупается тогда, когда он необходим, называется:

- а) оптовая закупка;
- б) закупка товаров для государственных нужд;
- в) по мере необходимости;
- г) регулярная закупка мелкими партиями.

6) Наиболее рациональный поставщик – это поставщик, который:

- а) предлагает наиболее низкие цены;
- б) предлагает наиболее быструю поставку товаров;
- в) поставщик, предложение которого наилучшим образом соответствует запросам и требованиям покупателей.

Тест № 3

1) К количественным критериям выбора поставщиков относятся:

- а) выполнение сроков поставки;
- б) возможность возврата нереализованных товаров;
- в) обучение персонала;
- г) стабильность выполнения договорных обязательств;
- д) гибкость поставки;
- е) сумма недопоставленного товара.

2) Балльный метод выбора поставщика относится:

- а) к методу доминирующих характеристик;
- б) к методу затратно-стоимостных оценок (метод миссий);
- в) к методам рейтинговых оценок;
- г) к методу категорий предпочтения.

3) Выбор способа подачи заказа зависит:

- а) от вида заказываемого товара;
- б) от ассортимента товаров;
- в) от качества товаров;

- г) от заказанного количества;
- д) от срочности поставки;
- е) от вида транспорта;
- ж) все вышеперечисленное.

4) Регистрация заказов и занесение их в базу данных позволяет:

- а) обеспечить порядок в работе отдела закупок;
- б) избежать ошибочного, повторного заказа и поставки одних и тех же товаров;
- в) сократить издержки на транспортировку товаров.

5) Особенность конкурса заключается в том, что:

- а) для того, чтобы конкурс состоялся, в нем должно быть не менее 2-х участников;
- б) для того, чтобы конкурс состоялся, в нем должно быть не менее 3-х участников;
- в) конкурс не может быть отменен, если организатор уже объявил о нем;
- г) конкурс может быть открытым или закрытым;
- д) все ответы верны.

б) Любое соревнование, которое проводит компания-покупатель между поставщиками в любой удобной для себя форме – это:

- а) конкурс;
- б) аукцион;
- в) тендер.

Тест № 4

1) Метод, который предполагает заключение договора между поставщиком и покупателем на определенный срок с указанием приблизительного количества или суммы товаров, подлежащих поставке – это:

- а) оптовые закупки;
- б) регулярные закупки мелкими партиями;
- в) закупки товаров по мере необходимости;

г) закупки товаров с немедленной сдачей на складе поставщика;

д) закупки товаров по котировочным ведомостям.

2) Состязание участников торгов, которое осуществляется только по одному критерию, цене – это:

а) тендер;

б) конкурс;

в) аукцион.

3) Если договор не устраивает поставщика или покупателя по каким-либо условиям, то составляется:

а) рекламация;

б) протокол разногласий;

в) коммерческий акт;

г) акт о расхождении.

4) Протокол разногласий к договору может составляться:

а) по спецификации к договору;

б) по тексту договора;

в) по факту отгрузки некачественного товара.

5) Чтобы договор был выгодным и экономичным, при его заключении следует соблюдать следующие правила:

а) к договору в обязательном порядке необходимо составить протокол разногласий;

б) договор должен иметь обоюдную имущественную ответственность;

в) в договоре необходимо оговорить наличие необходимой тары и упаковки, соответствующей ГОСТу и обеспечивающей сохранность товара;

г) в договоре необходимо указать сроки поставки товаров, особенно для товаров сезонного назначения.

6) Чтобы конкурс состоялся необходимо как минимум:

а) 4 участника;

б) 2 участника;

в) 3 участника.

Тест № 5

1) Преимуществом закупки товаров мелкими партиями является:

- а) ускорение оборачиваемости капитала;
- б) экономия складских помещений;
- в) сокращение затрат на документирование;
- г) все варианты верны.

2) Коэффициент предпочтительности используется при следующем методе выбора поставщика:

- а) балльный метод;
- б) экспертный метод попарных сравнений;
- в) метод миссий.

3) Перечислите качественные критерии выбора поставщиков:

- а) имидж поставщика на рынке;
- б) доброжелательность;
- в) географическая удаленность поставщика;
- г) предоставление рекламных средств;
- д) количество заявленных претензий (рекламаций);
- е) наличие необходимой тары и упаковки;
- ж) универсальность поставщика.

4) Недостатком закупки товаров с немедленной сдачей на складе поставщика является:

- а) нестабильность хозяйственных связей;
- б) увеличение транспортных расходов;
- в) риск образования неходовых и залежалых товаров.

5) Одним из основных критериев выбора поставщика является:

- а) его место нахождения;
- б) срок поставки товара;
- в) цена;
- г) количество;
- д) качество;

е) надежность.

б) Если одну из сторон (поставщика или покупателя) не устраивает договор нужно:

- а) составить протокол разногласий;
- б) переоформить договор;
- в) написать рекламацию;
- г) написать претензию;
- д) написать деловое письмо;
- е) отказаться от сделки с этим поставщиком (покупателем).

Тест № 6

1) Чтобы договор был выгодным и экономичным, при его заключении следует соблюдать следующие правила:

- а) в договоре необходимо оговорить наличие необходимой тары и упаковки, соответствующей ГОСТу и обеспечивающей сохранность товара;
- б) в договоре необходимо указать сроки поставки товаров, особенно для товаров сезонного назначения;
- в) оговорить правила приемки товаров по количеству и качеству, порядок возврата некачественной продукции и сроки замены ее на качественную.

2) К количественным критериям выбора поставщика относятся:

- а) количество рекламаций;
- б) гибкость поставки;
- в) информационная готовность;
- г) географическая удаленность поставщика.

3) К преимуществам закупки товаров по мере необходимости относят:

- а) экономию складских помещений;
- б) ускорение оборачиваемости капитала;
- в) отсутствие твердых обязательств поставщика за поставку необходимого количества товаров.

4) Логистика закупок как элемент макрологистической системы выполняет следующие функции:

- а) взаимодействует с поставщиками, банками, транспортными организациями, таможенными органами;
- б) согласует свои действия с отделом продаж того же предприятия;
- в) устанавливает связь и координирует действия с отделом маркетинга того же предприятия.

5) Вид торгов, который обязательно соответствует гражданскому кодексу РФ – это:

- а) тендер;
- б) аукцион;
- в) конкурс.

6) Цель логистики закупок состоит в том:

- а) чтобы обеспечить оптимальный уровень запасов товаров на складе;
- б) чтобы обеспечить распределение и доставку готовой продукции «точно в срок» наиболее экономичным способом;
- в) чтобы удовлетворить потребности предприятия в сырьевых материалах или потребительских товарах с максимальной экономической эффективностью.

Тест №7

1) К основным задачам логистики закупок не относится:

- а) закупка сырья или потребительских товаров в нужном ассортименте и надлежащего качества;
- б) закупка сырья или потребительских товаров по наименьшей цене;
- в) обеспечение точного соответствия между количеством закупленных материалов или потребительских товаров и потребностью в них;
- г) закупка сырья, товаров в точно обусловленные строки.

2) Под оптимальной потребностью в товарах или материалах понимают:

а) их определенное количество, которое необходимо для полного заполнения склада;

б) их определенное количество, которое необходимо для выполнения производственной программы или для удовлетворения спроса потребителей в течение определенного периода времени;

в) их определенное количество, которое необходимо для единовременной отправки со склада поставщика покупателю.

3) Для определения оптимального размера заказа чаще всего используют формулу:

а) Жомини;

б) Тейлора;

в) Вильсона.

4) В стоимость размещения заказа входят затраты на:

а) оформление и отправку заказа;

б) расходы на оплату труда управленческого персонала;

в) отслеживание процесса транспортировки;

г) оплату транспортных тарифов сторонних организаций;

д) текущие расходы на содержание склада;

е) потери от естественной убыли.

5) Преимуществом оптовой закупки является:

а) сокращение транспортных расходов;

б) экономия складских помещений;

в) ускорение оборачиваемости капитала.

6) Наиболее рациональный поставщик:

а) поставщик, предложение которого наилучшим образом соответствует запросам и потребностям покупателя;

б) поставщик, у которого самые низкие цены на товары;

в) поставщик, который по своему местоположению находится наиболее близко к покупателю.

1) К основным критериям по отбору поставщиков относятся:

- а) ассортимент товара;
- б) качество;
- в) цена;
- г) надежность;
- д) географическая удаленность;

2) К дополнительным качественным критериям по отбору поставщиков относятся:

- а) уникальность поставщика;
- б) сроки поставки;
- в) наличие рекламаций;
- г) предоставление рекламных средств;
- д) выполнение условий договоров.

3) К преимуществам закупки товаров по мере необходимости относят:

- а) экономию складских помещений;
- б) ускорение оборачиваемости капитала;
- в) отсутствие твердых обязательств поставщика за поставку необходимого количества товаров;
- г) отсутствие твердых обязательств покупателю по закупу всего количества товаров, ориентировочно указанных в договоре.

4) Научный метод выбора поставщика, при котором эксперт концентрирует свое внимание на каком-то одном, очень важном для него критерии, называется:

- а) метод рейтинговых оценок;
- б) метод доминирующих характеристик;
- в) метод категорий предпочтения;
- г) метод затратно-стоимостных оценок.

5) Закупка товаров одной крупной партией в единовременном порядке – это:

- а) оптовая закупка;

- б) регулярная закупка;
- в) закупка по договору;
- г) закупка по котировочной ведомости.

б) Преимуществами закупки товаров по мере необходимости являются:

- а) экономия складских помещений;
- б) снижение риска затоваривания;
- в) экономия на оформлении документов;
- г) сокращение транспортных расходов.

Тест № 9

1) Недостатками оптовых закупок являются:

- а) вероятность закупа избыточного количества товаров;
- б) вложение значительной суммы денежных средств;
- в) увеличение издержек по хранению товаров;
- г) риск образования неходовых и залежалых товаров из-за изменения производственной программы или конъюнктуры рынка.

2) К количественным методам определения оптимальной потребности в товаре относится:

- а) метод Дельфи;
- б) интервьюирование;
- в) регрессионный анализ;
- г) опросы.

3) Оптимальный размер заказа – это:

- а) определенное количество товара, необходимое для выполнения производственной программы;
- б) определенный размер партии, отгружаемый поставщиком в единовременном порядке;
- в) определенное количество товара, которое может отгрузить поставщик;
- г) определенный размер партии, необходимый для одного производственного цикла.

4) К мероприятиям по оптимизации закупочной деятельности предприятия относятся:

- а) заключение наиболее экономичных договоров;
- б) оптимизации процедуры подачи заказа на поставку товара;
- в) контроль над выполнением условий заключенных договоров;
- г) определение оптимального уровня обслуживания потребителей.

5) Основным критерий выбора наиболее рационального поставщика – это:

- а) качество товара;
- б) личное знакомство с поставщиком;
- в) географическая удаленность поставщика;
- г) доброжелательность поставщика.

6) Аукцион – это:

- а) любое соревнование, которое проводит компания в удобной для нее форме;
- б) состязание участников торгов по цене;
- в) конкурсный торг.

Тест № 10

1) К научным методам выбора поставщиков относятся:

- а) метод категорий предпочтения;
- б) метод рейтинговых оценок;
- в) статистический метод;
- г) метод миссий.

2) К этапам выбора наиболее рационального поставщика относятся:

- а) анализ потенциального поставщика;
- б) контроль деятельности поставщика;
- в) поиск потенциального поставщика;
- г) осуществление окончательного выбора.

3) К количественным критериям выбора наиболее рационального поставщика относят:

- а) сопутствующие сервисные услуги;
- б) универсальность поставщика;
- в) выполнение сроков поставки;
- г) стабильность выполнения договорных обязательств;
- д) реакция поставщика на претензии.

4) Конкурс – это:

а) строго регламентированная процедура, которая должна обязательно соответствовать ГК РФ, проведение которой может повлечь различные правовые последствия;

б) любое соревнование, которое проводит компания-покупатель между поставщиками в любой удобной для себя форме. Никакими законами в РФ не регламентируется;

в) состязание участников торгов только по одному критерию – цене;

г) любое соревнование, которое проводит компания-покупатель между поставщиками в любой удобной для себя форме, регламентируемое законами РФ.

5) Решение в пользу собственного производства принимается в случае:

а) потребность в этих товарах стабильна и высока;

б) потребность в данном товаре единовременна;

в) имеются кадры соответствующей квалификации;

г) есть необходимое оборудование.

6) В стоимость размещения заказа НЕ входит:

а) принятие заказа по его прибытию;

б) телефонные переговоры и расходы на интернет;

в) коммунальные платежи за отопление, воду и электричество;

г) изучение конъюнктуры рынка и поиск поставщика.

Критерии оценки тестов

100 баллов выставляется студенту, если студент не допустил ошибок в ответах на вопросы теста.

99-76 баллов выставляется студенту, если студент допустил не более 1-4 ошибок в ответах на вопросы теста.

75-61 балл выставляется студенту, если студент допустил 6-8 ошибок.

0 баллов выставляется студенту, если студент допустил более 8 ошибок в ответах на вопросы теста.

Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины

Текущая аттестация студентов

Текущая аттестация студентов по дисциплине «Логистика закупок» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. Текущая аттестация по дисциплине «Логистика закупок» проводится в форме контрольных мероприятий (защиты результатов по кейс-задачам, разноуровневым логистическим заданиям и задачам в устной и письменной форме, семинаров в устной форме, контрольных работ и тестирования в письменной форме) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

По каждому объекту выше дается характеристика процедур оценивания в привязке к используемым оценочным средствам.

Промежуточная аттестация студентов

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Логистика закупок» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Вид промежуточной аттестации – зачет (5 семестр), состоящий из устного опроса в форме собеседования и результатов рейтинговой оценки знаний студента – максимально 100 баллов.

Дисциплина «Логистика закупок» согласно учебному плану преподается в 5 семестре. По результатам рейтинговой оценки знаний в 5 семестре проставляется зачет. Экзаменационная оценка выставляется по результатам рейтинга при условии выполнения всех видов заданий.

Если студент по итогам текущего контроля в 5 семестре набирает по 61 баллу, то зачет проставляется автоматически. Если набранные баллы не превышают 61, то в этом случае студенту необходимо сдать зачет в форме устного собеседования согласно расписанию экзаменационной сессии. Перечень вопросов к зачету приводится в оценочных средствах для промежуточной аттестации.

Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства. В результате посещения лекций, практических занятий, семинаров и круглых столов студент последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к зачету, представленные в структурном элементе ФОС IV.1. В ходе промежуточной аттестации студент готовит задания (задания размещены в структурном элементе ФОС IV.2). Критерии оценки студента на зачете представлены в структурном элементе ФОС IV.3. Критерии оценки текущей аттестации – контрольная проверка знаний представлены в структурном элементе ФОС V.

Критерии оценки студента на зачете по дисциплине «Логистика закупок»

Баллы (рейтингово й оценки)	Оценка экзамена (стандартная)	Требования к сформированным компетенциям
100-86 баллов	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, кейсами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
85-76	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач и кейсов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
75-61	«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
60-и ниже	«незачтено»	Оценка «незачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Оценочные средства для проверки сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Задание
ПК-15 готовность участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	Компания ООО «Импульс» осуществляет оптово-розничную продажу различных непродовольственных товаров. Логист по закупу, поддавшись уговорам поставщика, осуществил закуп товаров бытовой химии в количестве, превышающем оптимальный размер заказа в полтора раза, получив при этом отсрочку платежа и скидку в размере

15 % от суммы заказа.

После поступления и приемки товара на складе компании выяснилось, что сроки годности на большую часть этих товаров истекают уже через 3 месяца, спрос на них невысокий, а места для их хранения на складе катастрофически не хватает.

Задание:

1. Правильно ли поступил менеджер по запуску товара, руководствуясь выгодными условиями оплаты и низкой ценой на приобретаемые товары?
2. Какие действия следует предпринять отделу закупок (логистики) для ускорения реализации товара с истекающими сроками?
3. Какие меры должен был предпринять логист по закупке, чтобы предотвратить возникновение этой ситуации?
4. Разработайте перечень мероприятий по управлению закупочной деятельностью данного предприятия и формированию оптимальной системы закупки товаров.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
по дисциплине «Логистика закупок»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки: очная

Владивосток
2018

1. Логистика: методические указания по проведению деловых игр: сост. Н.А. Майзнер, Л.В. Щетинина. – Владивосток : Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 76 с.
2. Логистика: методические указания для проведения практических занятий / Сост. Л.К. Куприянова, Н.А. Майзнер, С.Е. Савостина. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2017. – 60 с.
3. Логистика закупок : методические указания по выполнению курсовых работ для очной и заочной форм обучения / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента ; [сост. : Н. А. Майзнер, Л. К. Куприянова]. – Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета , 2017. – 35 с. – 9 экз.
4. Складская логистика: методические указания по выполнению контрольных работ для заочной формы обучения / Дальневосточный федеральный университет, Школа экономики и менеджмента ; [сост. Н. А. Майзнер]. Владивосток : Изд-во Дальневосточного федерального университета, 2014. – 44с. – 9 экз.
<http://lib.dvfu.ru:8080/lib/item?id=chamo:749477&theme=FEFU>