


федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Мичуринский государственный аграрный университет»

Кафедра экономики и коммерции

УТВЕРЖДЕНА
решением учебно-методического совета
университета
(протокол от 22 июня 2023 г. № 10)

УТВЕРЖДАЮ
Председатель учебно-методического
совета университета
 С.В. Соловьёв
«22» июня 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Направление 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) «Коммерческая деятельность в АПК»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Мичуринск, 2023 г.

1. Цели освоения дисциплины (модуля)

Целями освоения дисциплины (модуля) являются:

выявление и изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;

планирование и организация процессов закупки и продажи товаров на предприятиях различных сфер и отраслей;

формирование товарного ассортимента предприятия с учетом его особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;

организация поставок товаров и процессов товародвижения на рынке товаров;

организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования;

моделирование коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;

анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;

изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

При освоении данной дисциплины учитываются трудовые функции следующих профессиональных стандартов:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. приказом Минтруда России от 07.10. 2015 №625н)

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.24 «Управление закупками в коммерческой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Освоение дисциплины базируется на знаниях, полученных учащимися при изучении дисциплин Экономика организации, Маркетинг, Коммерческая деятельность, Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг, Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, Коммерческая деятельность на рынке продовольственных товаров.

Входные знания, умения и компетенции обучающегося, необходимые для изучения дисциплины «Управление закупками в коммерческой деятельности» определяются выходными характеристиками предшествующих дисциплин.

В дальнейшем знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины используются при выполнении учебно-исследовательских аналитических работ, прохождении производственных практик и написании выпускной квалификационной работы.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить трудовые функции:

08.026 Специалист в сфере закупок (утв. приказом Минтруда России от 07.10. 2015 №625н)

Составление планов и обоснование закупок (код - В/01.6)

Осуществление процедур закупок (код - В/02.6)

Трудовые действия:

Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг

Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)

Согласование требований ккупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение

Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов

Освоение дисциплины (модуля) направлено на формирование *профессиональных компетенций*:

ПК – 2 - Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

ПК – 3 – Способен составлять планы, обосновывать и осуществлять процедуры закупок

Планируемые результаты обучения (индикаторы достижения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
	Низкий (допороговый) компетенция не сформирована	Пороговый	Базовый	Продвинутый
ПК-2				
ИД-1 _{ПК-2} – Анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	Анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров на недостаточном уровне.	Удовлетворительно анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	Хорошо анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.	В полном объеме анализирует деятельность деловых партнеров с целью заключения договоров.
ИД-3 _{ПК-2} – Выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Не в состоянии выбирать деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Удовлетворительно выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Хорошо выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.	Отлично выбирает деловых партнеров и проводит с ними переговоры по заключению договоров.
ИД-3 _{ПК-2} – Заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует	Не может заключать договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует	Удовлетворительно заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует	Хорошо заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует	В полном объеме заключает договора с учетом действующего законодательства в профессиональной деятельности и контролирует их выполнение.

их выполнение.	их выполнение.	их выполнение.	их выполнение.	
ПК-3				
ИД-2ПК-3 – Разрабатывает план закупок и обосновывает цены контракта.	Не в состоянии разработать план закупок и обосновывает цены контракта.	Удовлетворительно Разрабатывает план закупок и обосновывает цены контракта.	Хорошо – Разрабатывает план закупок и обосновывает цены контракта.	Отлично – разрабатывает план закупок и обосновывает цены контракта.
ИД-3ПК-3– Организует и контролирует разработку проектов контрактов и осуществляет процедуры закупок товаров, работ, услуг.	Не способен организовать и контролировать разработку проектов контрактов и осуществлять процедуры закупок товаров, работ, услуг.	На минимально достаточном уровне организует и контролирует разработку проектов контрактов и осуществляет процедуры закупок товаров, работ, услуг.	Хорошо – Организует и контролирует разработку проектов контрактов и осуществляет процедуры закупок товаров, работ, услуг.	Отлично – организует и контролирует разработку проектов контрактов и осуществляет процедуры закупок товаров, работ, услуг.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

- концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности,
- оперативные и стратегические вопросы закупочной деятельности,
- особенности осуществления государственных и муниципальных закупок.

Уметь:

- создавать и использовать информационную базу для управления закупками в коммерческой деятельности;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта товаров;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- управлять процессами поставки и товародвижения на отраслевом рынке;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида хозяйственной деятельности предприятия;

Владеть:

- терминологическим аппаратом торгового дела;
- алгоритмом принятия решения о совершении сделки, касающейся закупки;
- навыками осуществления коммерческих операций в инфраструктуре рынка;
- знаниями правил розничной и оптовой торговли и продажи отдельных товарных групп населению;
- способностью распознавания и оценки различных факторов опасности с учетом общепринятых критериев;
- способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в организации коммерческой деятельности.

3.1. Матрица соотнесения тем/разделов учебной дисциплины (модуля) и формируемых в них компетенций

Разделы, темы дисциплины	ПК-2	ПК-3	Общее количество компетенций
Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности	х	х	2
Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий АПК	х	х	2
Информационное обеспечение коммерческой деятельности	х	х	2
Планирование снабжения	х	х	2
Особенности организации закупок и поставок товаров	х	х	2

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 часа).

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Виды занятий	Всего ак. часов		
	очная форма обучения (7 семестр)	очно-заочная обучения (9 семестр)	заочная форма обучения (5 курс)
Общая трудоемкость дисциплины	216	216	216
Контактная работа	48	48	32
Аудиторные занятия, в т.ч.	48	48	32
Лекции	16	16	12
Практические занятия, всего	32	32	20
Самостоятельная работа, в т.ч.	132	132	175
проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	40	40	50
подготовка к практическим занятиям, защите реферата	30	30	40
выполнение индивидуальных заданий	40	40	50
подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	22	22	35
Контроль	36	36	9
Вид итогового контроля	Экзамен		

4.2. Лекции

№	Название темы	Объем в ак. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности.	2	2	2	ПК-2, ПК-3
2.	Оперативные решения в закупочной деятельности	2	2	2	ПК-2, ПК-3
3.	Стратегические аспекты закупочной деятельности	4	4	2	ПК-2, ПК-3
4.	Аналитический инструментарий для принятия решений в области закупок	4	4	2	ПК-2, ПК-3
5.	Особенности управления закупочной деятельностью государственных и муниципальных заказчиков	4	4	4	ПК-2, ПК-3
	ИТОГО	16	16	12	

4.3. Практические занятия

№	Название темы	Объем в ак. часах			Формируемые компетенции
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения	
1.	Концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности.	4	4	4	ПК-2, ПК-3
2.	Оперативные решения в закупочной деятельности	4	4	4	ПК-2, ПК-3
3.	Стратегические аспекты закупочной деятельности	8	8	4	ПК-2, ПК-3
4.	Аналитический инструментарий для принятия решений в области закупок	8	8	4	ПК-2, ПК-3
5.	Особенности управления закупочной деятельностью государственных и муниципальных заказчиков	8	8	4	ПК-2, ПК-3
	ИТОГО	32	32	20	

4.4. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.5. Самостоятельная работа обучающихся

Раздел дисциплины	Вид самостоятельной работы	Объем ак. часов		
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности.	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	8	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	8
	Выполнение индивидуальных заданий	8	8	10
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	7
Оперативные решения в закупочной деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	8	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	8
	Выполнение индивидуальных заданий	8	8	10
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	7
Стратегические аспекты закупочной деятельности	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	8	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	8
	Выполнение индивидуальных заданий	8	8	10
	Подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	4	4	7
Аналитический инструментарий для принятия решений в области закупок	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	8	10
	Подготовка к практическим занятиям, защите реферата	6	6	8
	Выполнение индивидуальных заданий	8	8	10
	Подготовка к сдаче модуля	4	4	7

	(выполнение тренировочных тестов)			
Особенности управления закупочной деятельностью государственных и муниципальных заказчиков	Проработка учебного материала по дисциплине (конспектов лекций, учебников, материалов сетевых ресурсов)	8	8	10
	Подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам, защите реферата	6	6	8
	Выполнение индивидуальных заданий	8	8	10
	подготовка к сдаче модуля (выполнение тренировочных тестов)	6	6	7
Итого		132	132	175

Перечень методического обеспечения для самостоятельной работы по дисциплине (модулю):

1. Евдокимова Е.А. Методические указания по выполнению самостоятельной работы по дисциплине «Управление закупками в коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.
2. Евдокимова Е.А. Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Управление закупками в коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022

4.6 Курсовое проектирование не предусмотрено

4.7. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности.

Эволюция и современные тенденции управления закупками в коммерческой деятельности. Целевые ориентиры, функции и задачи закупочной деятельности. Предметы закупочной деятельности и номенклатура закупаемых ресурсов. Субъекты закупочной деятельности и коммерческие связи. Функциональный цикл закупок и его характерные особенности. Оценка эффективности закупочной деятельности.

Тема 2. Оперативные решения в закупочной деятельности

Определение потребности в закупаемых ресурсах. Выбор форм и методов закупок. Размещение заказа на поставки закупаемых ресурсов. Управление запасами при организации закупочной деятельности. Организация договорной работы в закупочной деятельности.

Тема 3. Стратегические аспекты закупочной деятельности

Сущность стратегического управления закупками. Определение оптимальной партии закупок. Стратегические перспективы решения проблемы «сделать или купить». Стратегический подход к выбору источников удовлетворения потребностей при организации закупок в коммерческой деятельности. Методы выбора поставщика.

Стратегическое управление взаимоотношениями с поставщиками. Основные стратегии закупок и их характерные особенности.

Тема 4. Аналитический инструментарий для принятия решений в области закупок
PEST-анализ как метод оценки рисков при управлении закупками. SWOT-анализ как инструмент выявления параметров развития закупок. Модель категоризации продуктов Питнера Кралича. Метод ABC-анализа для оптимизации закупочных процедур. Функционально-стоимостный анализ в закупочной деятельности.

Тема 5. Особенности управления закупочной деятельностью государственных и муниципальных заказчиков

Основные понятия и принципы контрактной системы размещения заказов для государственных нужд. Информационное и правовое обеспечение государственных и муниципальных закупок. Планирование и обоснование государственных и муниципальных закупок.

5. Образовательные технологии

При изучении дисциплины используется инновационная образовательная технология на основе интеграции компетентностного и личностно-ориентированного подходов с элементами традиционного лекционно-семинарского и квазипрофессионального обучения с использованием интерактивных форм проведения занятий, исследовательской проектной деятельности и мультимедийных учебных материалов.

Вид учебных занятий	Форма проведения
Лекции	презентации с использованием мультимедийных средств с последующим обсуждением материалов (лекция-визуализация)
Практические	традиционная форма - круглый стол, дискуссии, работа в малых группах
Самостоятельная работа	сочетание традиционной формы (работа с учебной и справочной литературой, изучение материалов интернет-ресурсов, подготовка к практическим занятиям и тестированию) и интерактивной формы (выполнение индивидуальных и групповых исследовательских работ)

6. Оценочные средства дисциплины (модуля)

Основными видами дисциплинарных оценочных средств при функционировании модульно-рейтинговой системы обучения являются: на стадии рубежного рейтинга, формируемого по результатам модульного компьютерного тестирования – тестовые задания; на стадии поощрительного рейтинга, формируемого по результатам написания и защиты рефератов по актуальной проблематике, оценки ответов обучающегося на рефераты, на стадии промежуточного рейтинга, определяемого по результатам сдачи экзамена – теоретические вопросы, контролирующие теоретическое содержание учебного материала обучающегося по ОПОП данного направления, формируемые при изучении дисциплины «Управление закупками в коммерческой деятельности».

6.1 Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Оценочное средство	
			Наименование	Кол-во
1.	Концептуальные положения управления закупками в коммерческой деятельности.	ПК-2, ПК-3	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	20 5 4
2.	Оперативные решения в закупочной деятельности	ПК-2, ПК-3	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	20 5 5
3.	Стратегические аспекты закупочной деятельности	ПК-2, ПК-3	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	20 4 7
4.	Аналитический инструментарий для принятия решений в области закупок	ПК-2, ПК-3	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	20 4 5
5.	Особенности управления закупочной деятельностью государственных и муниципальных заказчиков	ПК-2, ПК-3	Тестовые задания Темы рефератов Вопросы для экзамена	20 5 4

6.2. Перечень вопросов для экзамена

1. Эволюция и современные тенденции управления закупками в коммерческой деятельности. (ПК-2, ПК-3)
2. Целевые ориентиры, функции и задачи закупочной деятельности. Предметы закупочной деятельности и номенклатура закупаемых ресурсов. (ПК-2, ПК-3)
3. Субъекты закупочной деятельности и коммерческие связи. Функциональный цикл закупок и его характерные особенности. (ПК-2, ПК-3)
4. Оценка эффективности закупочной деятельности. (ПК-2, ПК-3)
5. Определение потребности в закупаемых ресурсах. (ПК-2, ПК-3)
6. Выбор форм и методов закупок. (ПК-2, ПК-3)
7. Размещение заказа на поставки закупаемых ресурсов. (ПК-2, ПК-3)
8. Управление запасами при организации закупочной деятельности. (ПК-2, ПК-3)
9. Организация договорной работы в закупочной деятельности. (ПК-2, ПК-3)
10. Сущность стратегического управления закупками. (ПК-2, ПК-3)
11. Определение оптимальной партии закупок. (ПК-2, ПК-3)
12. Стратегические перспективы решения проблемы «сделать или купить». (ПК-2, ПК-3)
13. Стратегический подход к выбору источников удовлетворения потребностей при организации закупок в коммерческой деятельности. (ПК-2, ПК-3)
14. Методы выбора поставщика. (ПК-2, ПК-3)
15. Стратегическое управление взаимоотношениями с поставщиками. (ПК-2, ПК-3)
16. Основные стратегии закупок и их характерные особенности. (ПК-2, ПК-3)
17. PEST-анализ как метод оценки рисков при управлении закупками. (ПК-2, ПК-3)

18. SWOT-анализ как инструмент выявления параметров развития закупок. (ПК-2, ПК-3)
19. Модель категоризации продуктов Питнера Кралича. (ПК-2, ПК-3)
20. Метод ABC-анализа для оптимизации закупочных процедур. (ПК-2, ПК-3)
21. Функционально-стоимостный анализ в закупочной деятельности. (ПК-2, ПК-3)
22. Основные понятия и принципы контрактной системы размещения заказов для государственных нужд. (ПК-2, ПК-3)
23. Информационное и правовое обеспечение государственных и муниципальных закупок. (ПК-2, ПК-3)
24. Способы осуществления государственных и муниципальных закупок (ПК-2, ПК-3)
25. Планирование и обоснование государственных и муниципальных закупок. (ПК-2, ПК-3)

6.3. Шкала оценочных средств

При функционировании модульно-рейтинговой системы обучения знания, умения и навыки, приобретаемые обучающимися в процессе изучения дисциплины, оцениваются в рейтинговых баллах. Учебная дисциплина имеет итоговый рейтинг -100 баллов, который складывается из рубежного (40 баллов), промежуточного – (50 баллов) и поощрительного рейтинга (10 баллов). Итоговая оценка знаний обучающегося по дисциплине определяется на основании перевода итогового рейтинга в 5-ти балльную шкалу с учетом соответствующих критериев оценивания.

Уровни освоения компетенций	Критерии оценивания	Оценочные средства (кол. баллов)
Продвинутый (75 -100 баллов) «отлично»	<p>– полное знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях ; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику, стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;</p> <p>особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка</p> <p>– умение ясно, логично и грамотно излагать изученный материал, производить собственные размышления, делать умозаключения и выводы с добавлением комментариев, пояснений, обоснований;</p> <p>– владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях.</p> <p>На этом уровне обучающийся способен творчески применять полученные знания путем самостоятельного конструирования способа деятельности, поиска новой информации.</p>	<p>Тестовые задания (31-40)</p> <p>Реферат (9-10)</p> <p>Вопросы к экзамену (35-50 баллов)</p>

<p>Базовый (50 -74 балла) – «хорошо»</p>	<p>– знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях ; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику, стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия; особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка –умение собирать, систематизировать, анализировать и грамотно использовать практический материал для иллюстрации теоретических положений; – владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях. На этом уровне обучающимся используется комбинирование известных алгоритмов и приемов деятельности, эвристическое мышление.</p>	<p>Тестовые задания (21-30) Реферат (7-8) Вопросы к экзамену (22-36)</p>
<p>Пороговый (35 - 49 баллов) – «удовлетворительно»</p>	<p>– поверхностное знание учебного материала из разных разделов дисциплины: организацию коммерческой деятельности на предприятиях ; закупочную, сбытовую, ассортиментную, ценовую политику, стимулирование продаж; анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия; особенности организации коммерческой деятельности субъектами инфраструктуры рынка. –умение осуществлять поиск информации по полученному заданию, сбор и частичная обработка данных – владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях. На этом уровне обучающийся способен по памяти воспроизводить ранее усвоенную информацию.</p>	<p>Тестовые задания (11-20) Реферат (5-6) Вопросы к экзамену (19-23)</p>
<p>Низкий (допороговый) (компетенция не сформирована) (менее 35 баллов) – «неудовлетворительно»</p>	<p>– незнание терминологии дисциплины; приблизительное представление о предмете и методах дисциплины; отрывочное, без логической последовательности изложение информации, косвенным образом затрагивающей некоторые аспекты программного материала; – неумение излагать изученный материал, производить собственные размышления – не владение аспектами организации коммерческой деятельности предприятия в современных условиях; практическим опытом ведения коммерческой деятельности на предприятиях.</p>	<p>Тестовые задания (0-10) Реферат (0-4) Вопросы к экзамену (0-17)</p>

	На этом уровне обучающийся не способен самостоятельно, без помощи извне, воспроизводить и применять полученную информацию.	
--	--	--

Все комплекты оценочных средств (контрольно-измерительных материалов), необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (модуля) подробно представлены в документе «Фонд оценочных средств дисциплины (модуля)».

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1. Учебная литература

1. Выбор стратегии закупок [Электронный ресурс]. URL: <http://www.skyhighhobbies.com/lektsii-po-distipline-logistika/21-upravlenie-denezhnymi-materialnymi-i/523-vybor-strategii-zakupok.htm>
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 22.02.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/.
3. Сергеев, В.И. Управление взаимоотношениями с поставщиками [Электронный ресурс] / В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич // Логистика и управление цепями поставок : науч.-аналит. журн. 2012. № 3 (50). URL: <http://lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/808>.

7.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Справочная правовая система «Гарант» <http://www.garant.ru/>
3. Справочная правовая система «Кодекс» <http://www.Kodeks.ru/>
4. Сайт статистики <http://www.cbr.ru/>
5. Правительство РФ – <http://government.ru/>
6. Администрация Тамбовской области - www.regadm.tambov.ru.
7. Министерство экономического развития и торговли – www.economy.gov.ru
8. Министерство финансов Российской Федерации – www.minfin.ru
9. Министерство регионального развития РФ – www.minregion.ru
10. Федеральная налоговая служба – www.nalog.ru
11. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
12. Словари и энциклопедии ON Line. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/>
13. Министерство сельского хозяйства РФ – <http://www.aris.ru>, <http://www.mcx.ru/>
14. Университетская библиотека онлайн. Раздел «Экономика, коммерция, финансы» <http://biblioclub.ru>.
15. Интернет библиотека IQlib. -Режим доступа: <http://www.iqlib.ru>
16. <http://dlib.eastview.com/browse/publication/9265> - научно-практический журнал «Экономист»
17. <http://www.businessproect.com> – Информационный сайт «Бизнес»
18. <http://www.akdi.ru> - «АКДИ Экономика и жизнь».
19. <http://www.econom.nsc.ru> /eco - «Всероссийский экономический журнал».
20. <http://www.vopreco.ru> – «Вопросы экономики».

21. <http://www.top-manager.ru> – Издательский дом «ТорManager»
22. <http://www.expert.ru> – Журнал «Эксперт»
23. <http://www.ruseconomy.ru/archive.html> - Журнал «Экономика России XXI век»
24. <http://www.businesspress.ru> – Деловая пресса;
25. <http://www.garant.ru> – Гарант;
26. <http://www.nta-rus.ru> – Национальная торговая ассоциация;
27. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
28. <http://www.rtpress.ru> – Российская торговля;
29. <http://www.torgrus.ru> – Новости и технологии торгового бизнеса.

7.3. Методические указания по освоению дисциплины

1. Евдокимова Е.А. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Управление закупками в коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело (профиль) Коммерческая деятельность в АПК, Мичуринск, 2022.

7.4 Информационные и цифровые технологии (программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы)

Учебная дисциплина (модуль) предусматривает освоение информационных и цифровых технологий. Реализация цифровых технологий в образовательном пространстве является одной из важнейших целей образования, дающей возможность развивать конкурентоспособные качества обучающихся как будущих высококвалифицированных специалистов.

Цифровые технологии предусматривают развитие навыков эффективного решения задач профессионального, социального, личностного характера с использованием различных видов коммуникационных технологий. Освоение цифровых технологий в рамках данной дисциплины (модуля) ориентировано на способность безопасно и надлежащим образом получать доступ, управлять, интегрировать, обмениваться, оценивать и создавать информацию с помощью цифровых устройств и сетевых технологий. Формирование цифровой компетентности предполагает работу с данными, владение инструментами для коммуникации.

7.4.1 Электронно-библиотечная системы и базы данных

1. ООО «ЭБС ЛАНЬ» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг от 10.03.2020 № ЭБ СУ 437/20/25 (Сетевая электронная библиотека)
2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 03.04.2023 № 1)
3. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<https://e.lanbook.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям ООО «Издательство Лань» от 06.04.2023 № 2)
4. База данных электронных информационных ресурсов ФГБНУ ЦНСХБ (договор по обеспечению доступа к электронным информационным ресурсам ФГБНУ ЦНСХБ через терминал

удаленного доступа (ТУД ФГБНУ ЦНСХБ) от 07.04.2023 № б/н)

5. Электронно-библиотечная система «AgriLib» ФГБОУ ВО РГАЗУ (<http://ebs.rgazu.ru/>) (дополнительное соглашение на предоставление доступа от 13.04.2023 № б/н к Лицензионному договору от 04.07.2013 № 27)

6. Электронная библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»: Коллекции «Базовый массив» и «Колос-с. Сельское хозяйство» (<https://rucont.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа от 04.04.2023 № 2702/бп22)

7. ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» (<https://urait.ru/>) (договор на оказание услуг по предоставлению доступа к образовательной платформе ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ» от 06.04.2023 № 6)

8. Электронно-библиотечная система «Вернадский» (<https://vernadsky-lib.ru>) (договор на безвозмездное использование произведений от 26.03.2020 № 14/20/25)

9. База данных НЭБ «Национальная электронная библиотека» (<https://rusneb.ru/>) (договор о подключении к НЭБ и предоставлении доступа к объектам НЭБ от 01.08.2018 № 101/НЭБ/4712)

10. Соглашение о сотрудничестве по оказанию библиотечно-информационных и социокультурных услуг пользователям университета из числа инвалидов по зрению, слабовидящих, инвалидов других категорий с ограниченным доступом к информации, лиц, имеющих трудности с чтением плоскочечатного текста ТОГБУК «Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина» (<https://www.tambovlib.ru>) (соглашение о сотрудничестве от 16.09.2021 № б/н)

7.4.2. Информационные справочные системы

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс (договор поставки и сопровождения экземпляров систем КонсультантПлюс от 03.02.2023 № 11481 /13900/ЭС)

2. Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (договор на услуги по сопровождению от 22.12.2022 № 194-01/2023)

7.4.3. Современные профессиональные базы данных

1. База данных нормативно-правовых актов информационно-образовательной программы «Росметод» (договор от 11.07.2022 № 530/2022)

2. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU – российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования - <https://elibrary.ru/>

3. Портал открытых данных Российской Федерации - <https://data.gov.ru/>

4. Открытые данные Федеральной службы государственной статистики - <https://rosstat.gov.ru/pendata>

7.4.4. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

	Наименование	Разработчик ПО (правообладатель)	Доступность (лицензионное, свободно распространяемое)	Ссылка на Единый реестр российских программ для ЭВМ и БД (при наличии)	Реквизиты подтверждающего документа (при наличии)
	Microsoft Windows, Office Professional	Microsoft Corporation	Лицензионное	-	Лицензия от 04.06.2015 № 65291651 срок действия: бессрочно
	Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	АО «Лаборатория Касперского» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/366574/?sphrase_id=415165	Сублицензионный договор с ООО «Софттекс» от 06.07.2022 № б/н, срок действия: с 22.11.2022 по 22.11.2023
	МойОфисСтандартный - Офисный пакет для работы с документами и почтой (myoffice.ru)	ООО «Новые облачные технологии» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/301631/?sphrase_id=2698444	Контракт с ООО «Рубикон» от 24.04.2019 № 036410000819000012 срок действия: бессрочно
	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат ВУЗ» (https://docs.antiplagiat.ru)	АО «Антиплагиат» (Россия)	Лицензионное	https://reestr.digital.gov.ru/reestr/303350/?sphrase_id=2698186	Лицензионный договор с АО «Антиплагиат» от 17.04.2023 № 6627, срок действия: с 17.04.2023 по 16.04.2024

	AcrobatReader - просмотр документов PDF, DjVU	AdobeSystems	Свободно распространяемое	-	-
	FoxitReader - просмотр документов PDF, DjVU	FoxitCorporation	Свободно распространяемое	-	-

7.4.5. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. CDTOWiki: база знаний по цифровой трансформации <https://cdto.wiki/>

7.4.6. Цифровые инструменты, применяемые в образовательном процессе

1. LMS-платформа Moodle
2. Виртуальная доска Миро: miro.com
3. Виртуальная доска SBoard <https://sboard.online>
4. Виртуальная доска Padlet: <https://ru.padlet.com>
5. Облачные сервисы: Яндекс.Диск, Облако Mail.ru
6. Сервисы опросов: Яндекс Формы, MyQuiz
7. Сервисы видеосвязи: Яндекс телемост, Webinar.ru
8. Сервис совместной работы над проектами для небольших групп Trello <http://www.trello.com>

7.4.7. Цифровые технологии, применяемые при изучении дисциплины

	Цифровые технологии	Виды учебной работы, выполняемые с применением цифровой технологии	Формируемые компетенции
1.	Облачные технологии	Лекции Практические занятия	ПК – 2 - Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение ПК – 3 – Способен составлять планы, обосновывать и осуществлять процедуры закупок

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины включает: компьютерный класс, мультимедийную аппаратуру; доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наглядные пособия в виде плакатов и стендов в специализированных аудиториях.

Учебные занятия с обучающимися проводятся в закреплённых за кафедрой экономики и коммерции в аудиториях 1/103, 1/405, 1/115, а также в других аудиториях университета согласно расписанию.

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа (ул. Интернациональная д.101 - 1/103):

1. Проектор Acer X1261P (инв. №2101045353)
 2. Экран Draper Luma NTSC (инв. 2101065491)
 3. Ноутбук Lenovo IdeaPad V580c (инв.21013400405)
- наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian,
2. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261, Microsoft Windows XP Professional Russian)

Оснащённость учебной аудитории для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (лаборатория экономики) (ул. Интернациональная д.101 –1/405):

1. Компьютер DualCore, мат плата AsusP5G41C-MLX, опер. память 2048 Mb, монитор 19” (инв. № 2101045266, 2101045265, 2101045264, 2101045263, 2101045262, 2101045261, 2101045260, 2101045259, 2101045258, 2101045257, 2101045256, 2101045255, 2101045254, 2101045253, 2101045252)
2. Коммутатор DES (инв. №1101043026)
3. Концентратор (инв. №2101061683)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP (лицензия № 49413124).
2. Microsoft Office 2003 (лицензия № 65291658).
3. Project Expert 7 (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
4. Audit Expert 4 Professional (договор от 18.12.2012 № 0354/1П-06).
5. Statistica Base 6 (договор от 12.01.2012 № 6/12/A)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/>.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим

Оснащённость помещения для самостоятельной работы (ул. Интернациональная д. 101 - 1/115):

1. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045275)
2. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045276)
3. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045277)
4. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045278)
5. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045279)
6. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045280)
7. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045281)
8. Компьютер Celeron E3500 (инв. №2101045274)

Компьютерная техника подключена к сети «Интернет» и обеспечена доступом к ЭИОС университета.

Перечень лицензионного программного обеспечения (реквизиты подтверждающего документа):

1. Microsoft Windows XP Professional Russian от 31.12.2006 № 18495261
2. Windows Office Professional 2003 Win 32 Russian
3. Windows для учебных заведений (№ лицензии 18495261: Microsoft Windows XP Professional Russian)

Профессиональные базы данных:

1. Обзор ситуации на агропродовольственном рынке. – Режим доступа: <http://mcx.ru/analytics/agro-food-market/>.
2. Обзор конъюнктуры аграрного рынка. - Режим доступа: <http://www.specagro.ru/#/analytics/287>.
3. Центральная база статистических данных. - Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.
4. Показатели, характеризующие импортозамещение в России. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/.
5. Центр корпоративной информации. – Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/>.

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Управление закупками в коммерческой деятельности» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавра по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело - бакалавриат, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №963

Автор:

Доцент кафедры экономики и коммерции, к.э.н.



/ Евдокимова Е.А./

Рецензент: зав. кафедрой управления
и делового администрирования, д.э.н.



Карамнова Н.В.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «20» апреля 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «22» апреля 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «15» июня 2021 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления Мичуринского ГАУ, протокол №10 от «22» июня 2021 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 10 от 24 июня 2021 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 8 от «12» апреля 2022 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления, протокол № 8 от «19» апреля 2022 г.

Рабочая программа утверждена Решением Учебно-методического совета университета, протокол № 8 от «21» апреля 2022 г.

Рабочая программа переработана и дополнена в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и коммерции, протокол № 10 от «1» июня 2023 г.

Рабочая программа рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии института экономики и управления ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ. Протокол № 10 от «20» июня 2023 г.

Рабочая программа утверждена решением Учебно-методического совета университета протокол № 10 от 22 июня 2023 г.