Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 10.07.2025 13:49:18

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт менеджмента

Кафедра Маркетинга, логистики и рекламы

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.14 Закупки и особенности работы с поставщиками
Основная профессиональная образовательная программа	43.03.01 Сервис программа Управление гостиничным и ресторанным бизнесом

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Закупки и особенности работы с поставщиками входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Ресторанное дело, Гостиничное дело, Ресторанный и гостиничный маркетинг, Сервисология в гостиничном и ресторанном бизнесе, Конфликтология и ведение переговоров, Профессиональная этика и этикет, Введение в специальность

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Закупки и особенности работы с поставщиками в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен работать в контактной зоне с потребителем, консультировать, согласовывать вид, форму и объем процесса сервиса с учетом основных психологических особенностей потребителя

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:
	теоретические основы работы контактных служб различных предприятий сервиса, принципы организации работы в контактной зоне с потребителями, технологии взаимодействия в контактной зоне с потребителями, основы деловой этики и риторики с разными социальными, культурными и национальными группами потребителей	применять принципы организации видов сервиса в работе контактных служб предприятий сервиса, уметь взаимодействовать в контактной зоне, согласовывать виды, формы и объем процесса сервиса с учетом социальной политики государства, этнических, конфессиональных и культурных различий потребителей услуг	навыками предоставления услуг работниками контактных служб предприятий сервиса, технологиями консультирования и формирования видов, форм и объемов процесса сервиса в разрезе групп потребителей

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очно-заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 9
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	103.7/2.88

Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	144 4

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Закупки и особенности работы с поставщиками представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
Практич. занятия							
1.	Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	1	1			50	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	1	1			53,7	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	Контроль	34					
	Итого	2	2	0.3	2	103.7	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	лекция	Задачи и функции закупочной деятельности. Общие правила закупок. Методы определения потребностей. Формирование системы государственных закупок в России и состояние рынка государственных закупок на современном этапе
2	Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	лекция	Методы выбора поставщика. Критерии выбора поставщика. Традиционный и оперативный способы организации поставок (закупок). Планирование закупок

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1	Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	практическое занятие	Задачи и функции закупочной деятельности. Общие правила закупок. Методы определения потребностей. Формирование системы государственных закупок в России и состояние рынка государственных закупок на современном этапе
2	Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	практическое занятие	Методы выбора поставщика. Критерии выбора поставщика. Традиционный и оперативный способы организации поставок (закупок). Планирование закупок

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

1. Управление запасами в цепях поставок : учебник и практикум для вузов / В. С. Лукинский [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 625 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18478-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568938>

2. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для вузов / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 507 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01671-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559858>

3. Новиков, В. Э. Информационное обеспечение логистической деятельности торговых компаний : учебное пособие для вузов / В. Э. Новиков. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 135 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19288-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/556253>

4. Низовкина, Н. Г. Управление затратами предприятия (организации) : учебник для вузов / Н. Г. Низовкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 178 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11415-7. — Текст : электронный // Образовательная

Дополнительная литература

1. Управление государственной и муниципальной закупочной деятельностью : учебник для вузов / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15790-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565681>

2. Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок : учебник для вузов / Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 322 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09781-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565509>

3. Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под научной редакцией В. И. Сергеева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 472 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19944-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/5600864>.

4. Управление затратами и контроллинг : учебник для вузов / А. Н. Асаул, И. В. Дроздова, М. Г. Квициния, А. А. Петров. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 283 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17076-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563582>

Литература для самостоятельного изучения

1. Еремин, С. Г. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 405 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10226-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456384>

2. Федорова, И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебное пособие для вузов / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 148 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10877-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470218>

3. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469618>

4. Лукьянова В.В., Зимин В.А., Лисянский А.Б. Организация закупок товаров, работ, услуг в Российской Федерации : учебно-методическое пособие.- Самара: ООО «Научно-технический центр», 2017. – 334 с.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/>)

4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Закупки и особенности работы с поставщиками:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен работать в контактной зоне с потребителем, консультировать, согласовывать вид, форму и объем процесса сервиса с учетом основных психологических особенностей потребителя

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	теоретические основы работы контактных служб различных предприятий сервиса, принципы организации работы в контактной зоне с потребителями, технологии взаимодействия в контактной зоне с потребителями, основы деловой этики и риторики с разными социальными, культурными и национальными группами потребителей	применять принципы организации видов сервиса в работе контактных служб предприятий сервиса, уметь взаимодействовать в контактной зоне, согласовывать виды, формы и объем процесса сервиса с учетом социальной политики государства, этнических, конфессиональных и культурных различий потребителей услуг	навыками предоставления услуг работниками контактных служб предприятий сервиса, технологиями консультирования и формирования видов, форм и объемов процесса сервиса в разрезе групп потребителей
Пороговый	теоретические основы работы контактных служб различных предприятий сервиса, принципы организации работы в контактной зоне с потребителями	применять принципы организации видов сервиса в работе контактных служб предприятий сервиса	навыками предоставления услуг работниками контактных служб предприятий сервиса
Стандартный (в дополнение к пороговому)	теоретические основы работы контактных служб различных предприятий сервиса, принципы организации работы в контактной зоне с потребителями, технологии взаимодействия в контактной зоне с потребителями	применять принципы организации видов сервиса в работе контактных служб предприятий сервиса, уметь взаимодействовать в контактной зоне с различными группами потребителей	навыками предоставления услуг работниками контактных служб предприятий сервиса, технологиями консультирования процесса сервиса в разрезе групп потребителей

Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	теоретические основы работы контактных служб различных предприятий сервиса, принципы организации работы в контактной зоне с потребителями, технологии взаимодействия в контактной зоне с потребителями, основы деловой этики и риторики с разными социальными, культурными и национальными группами потребителей	применять принципы организации видов сервиса в работе контактных служб предприятий сервиса, уметь взаимодействовать в контактной зоне, согласовывать виды, формы и объем процесса сервиса с учетом социальной политики государства, этнических, конфессиональных и культурных различий потребителей услуг	навыками предоставления услуг работниками контактных служб предприятий сервиса, технологиями консультирования и формирования видов, форм и объемов процесса сервиса в разрезе групп потребителей
--	--	---	--

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	доклад; презентация; тестирование; кейсы/практические задачи	Экзамен
2.	Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	доклад; презентация; тестирование; кейсы/практические задачи	Экзамен

6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внедрение ERP-систем и PLM (Product Lifecycle Management) для управления закупками. 2. Использование BI (Business Intelligence)-систем для анализа и прогнозирования потребностей. 3. Электронные торги и e-procurement: преимущества и риски 4. Экологическая политика и влияние экологических стандартов на закупочную логистику. 5. Энергосберегающие технологии и вторичная переработка в закупочном процессе. 6. Carbon footprint и устойчивое развитие в цепочке поставок. 7. Оценка эффективности закупок и ключевых показателей (KPIs). 8. Анализ и контроль качества закупленной продукции: системы контроля качества (ISO, HACCP, etc.) 9. Внешний и внутренний аудит закупочной деятельности. 10. Таможенные процедуры и налогообложение при международных

	<p>закупках.</p> <p>11. Применение гибких методов закупок (Agile) для быстрой адаптации к изменениям.</p> <p>12. Блокчейн-технологии для повышения прозрачности и безопасности в цепочке поставок.</p> <p>13. Большие данные (Big Data) для прогнозирования и оптимизации закупок.</p> <p>14. Scenarios planning и управление рисками в чрезвычайных ситуациях.</p> <p>15. Закупки в условиях пандемий, войн, природных катастроф.</p> <p>16. Стратегии минимизации последствий кризиса для цепочки поставок.</p>
Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	<p>17. Навыки переговорщика и руководителя закупочной деятельности.</p> <p>18. Психология и этика закупок: кросс-культурные коммуникации и противодействие коррупции.</p> <p>19. Soft skills: межфункциональное взаимодействие, эмоциональный интеллект, стрессоустойчивость.</p> <p>20. ABC-классификация запасов и методика XYZ-анализа.</p> <p>21. Системы управления запасами (WMS, Inventory Management Systems).</p> <p>22. Методы управления материальными потоками: JIT (Just-In-Time), Kanban, VMI (Vendor Managed Inventory).</p> <p>23. Управление ассортиментом: сокращение SKU (единиц учёта запасов), снижение избыточных запасов.</p> <p>24. Инструменты оценки и выбора поставщиков (RFQ, RFP, RFX, тендеры).</p>

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. История муниципальных закупок в России. 2. Муниципальные торги и их виды. 3. Нормативно-правовая база регулирования продаж и закупок для муниципальных нужд в России. 4. Механизм управления закупками для муниципальных нужд. 5. Организация и размещение муниципального заказа. 6. Подходы к определению муниципальных закупок. 7. Проблемы и разрешение споров, связанных с муниципальными закупками и продажами. 8. Международный опыт организации муниципальных закупок. 9. Управление закупками и продажами для муниципальных нужд на примере муниципальных образований Самарской области. 10. Основные задачи и принципы организации муниципальных закупок. 11. Основные принципы обеспечения эффективности муниципального заказа. 12. Организационная структура управления закупками продукции в муниципальных образованиях. 13. Принцип системы поставок «Точно в срок» (ТвС). 14. Сравнительная характеристика традиционного снабжения и снабжения методом ТвС. 15. Проблемы связанные с внедрением и применением системы поставок ТвС. 16. Метод быстрого реагирования. 17. Понятие и правовая природа договора поставки материальных ресурсов.
Особенности работы с поставщиками	<ol style="list-style-type: none"> 18. Планирование муниципальных закупок. 19. Автоматизация размещения и управления муниципальными

<p>предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса</p>	<p>закупками.</p> <p>20.Порядок заключения договора при поставках закупок для муниципальных нужд.</p> <p>21.Критерии, по которым выбирают способ размещения заказа исходя из начальных условий.</p> <p>22.Порядок подготовки документации для проведения конкурса, аукциона (ее содержание, компоновка из предложенных блоков, анализ ошибок в предложенных вариантах разделов документации).</p> <p>23.Способы обеспечения равного доступа предпринимателей к заказам, повышения прозрачности процедур размещения государственных и муниципальных заказов и меры повышения ответственности за решения, принимаемые должностными лицами.</p> <p>24.Система контроля размещения государственных и муниципальных заказов в РФ и способы ее совершенствования</p> <p>25.Методы анализа поставщиков. Рейтинговая оценка факторов.</p> <p>26.Методы анализа поставщиков. Затратно-коэффициентный метод.</p> <p>27.Методы анализа поставщиков. Метод доминирующих характеристик.</p> <p>28.Методы анализа поставщиков. Метод категорий предпочтения.</p> <p>29.Оценка результатов работы с поставщиками.</p> <p>30.Расчет совокупных расходов, связанных с поставкой товаров.</p> <p>31.Проблема выбора поставщика в закупочной деятельности фирмы</p> <p>32.Анализ структуры издержек снабжения и выявление путей их снижения. Мотивационная схема оценки труда сотрудников отдела закупки, правила ее разработки и внедрения.</p> <p>33.Примеры субъективных и объективных мотивационных схем оценки труда сотрудников отдела закупки.</p>
--	--

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

укажите задания

1. Кем принимаются решения о централизации закупок для обеспечения федеральных нужд:
 - а) Президентом РФ
 - б) Правительством РФ
 - в) Президентом РФ, Правительством РФ

2. Экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, может проводиться заказчиком:
 - а) своими силами
 - б) экспертами и экспертными организациями
 - в) как своими силами, так и экспертами и экспертными организациями

3. Несет ли заказчик солидарную ответственность за вред, причиненный физическому или юридическому лицу в результате незаконных действий (бездействия) специализированной организации, совершенных в пределах полномочий, переданных ей заказчиком на основе контракта и связанных с определением поставщика (исполнителя, подрядчика), при осуществлении ею функций от имени заказчика:
 - а) да
 - б) нет
 - в) ответственность несет только специализированная организация

4. Число членов котировочной комиссии, комиссии по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений и окончательных предложений должно быть:
 - а) не менее 3 человек
 - б) не менее 5 человек
 - в) не менее 7 человек

5. Допускается ли принятие решения членами комиссии путем проведения заочного голосования, а также делегирование ими своих полномочий иным лицам:
- а) допускается
 - б) не допускается
 - в) допускается в отдельных случаях
6. Комиссия правомочна осуществлять свои функции, если на заседании комиссии присутствует:
- а) не менее чем 30 процентов общего числа ее членов
 - б) не менее чем 50 процентов общего числа ее членов
 - в) не менее чем 70 процентов общего числа ее членов
7. Замена члена комиссии допускается только:
- а) по решению контрольного органа
 - б) по решению вышестоящей организации
 - в) по решению заказчика, принявшего решение о создании комиссии
8. Какое образование должны иметь работники контрактной службы и контрактный управляющий:
- а) высшее образование в сфере закупок
 - б) дополнительное профессиональное образование в сфере закупок
 - в) высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок
9. Уникальная последовательность символов, однозначно связанная с ключом электронной подписи и предназначенная для проверки подлинности электронной подписи, это:
- а) ключ проверки электронной подписи
 - б) ключ электронной подписи
 - в) сертификат ключа проверки электронной подписи
10. В течение какого времени после утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения утверждается план закупок, сформированный бюджетным учреждением:
- а) 3 рабочих дней
 - б) 7 рабочих дней
 - в) 10 рабочих дней
11. Где заказчики вправе размещать планы закупок:
- а) на своих сайтах в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
 - б) опубликовывать в любых печатных изданиях
 - в) во всех вышеуказанных вариантах
12. Оценка обоснованности осуществления закупок проводится в ходе:
- а) мониторинга закупок и аудита в сфере закупок
 - б) контроля в сфере закупок
 - в) всего вышеперечисленного
13. Подлежат ли размещению в ЕИС правила нормирования, требования к отдельным видам товаров, работ, услуг:
- а) да
 - б) нет
 - в) на усмотрение лиц, издавших правила
14. Обязательное общественное обсуждение закупок, проводимое в случаях, установленных Правительством РФ, начинается:
- а) с даты размещения в единой информационной системе планов закупок
 - б) с даты размещения планов закупок в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
 - в) с даты публикации планов закупок в любом печатном издании
15. Требования к форме планов-графиков и порядок их размещения в ЕИС устанавливаются:
- а) Правительством РФ

- б) высшими исполнительными органами государственной власти субъектами РФ
- в) местной администрацией

16. План-график утверждается заказчиком после получения им объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств или утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности в течение:

- а) пяти рабочих дней
- б) десяти рабочих дней
- в) пятнадцати рабочих дней

17. Утвержденный заказчиком план-график и внесенные в него изменения подлежат размещению в единой информационной системе:

- а) в течение трех рабочих дней с даты утверждения или изменения плана-графика
- б) в течение пяти рабочих дней с даты утверждения или изменения плана-графика
- в) в течение семи рабочих дней с даты утверждения или изменения плана-графика

18. Внесение изменений в план-график по каждому объекту закупки может осуществляться не позднее чем:

- а) за один календарный день до дня размещения в ЕИС извещения об осуществлении соответствующей закупки
- б) за десять календарных дней до дня размещения в ЕИС извещения об осуществлении соответствующей закупки
- в) за пятнадцать календарных дней до дня размещения в ЕИС извещения об осуществлении соответствующей закупки

19. Метод, заключающийся в установлении начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), на основании информации о рыночных ценах идентичных товаров, работ, услуг, планируемых к закупкам, или при их отсутствии однородных товаров, работ, услуг, называется:

- а) метод сопоставимых рыночных цен (метод анализа рынка)
- б) нормативный метод
- в) тарифный метод

20. Организатор совместных конкурса или аукциона утверждает состав комиссии по осуществлению закупок, в которую включаются представители сторон соглашения:

- а) поровну с каждой стороны
- б) пропорционально объему закупок, осуществляемых каждым заказчиком, в общем объеме закупок
- в) пропорционально объему закупок, осуществляемых каждым заказчиком, в общем объеме закупок, если иное не предусмотрено соглашением

21. Какие единые требования к участникам закупки устанавливает заказчик при осуществлении закупки:

- а) отсутствие у участника закупки недоимки по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ
- б) отсутствие у участника закупки судимости за преступления в сфере экономики
- в) все вышеперечисленное

22. Заказчик размещает в ЕИС извещение о проведении открытого конкурса не менее чем:

- а) за 10 дней до даты открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе
- б) за 20 дней до даты открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе
- в) за 30 дней до даты открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе

23. Допускается ли изменение объекта закупки в открытом конкурсе:

- а) допускается

- б) допускается по желанию заказчика
- в) не допускается

24. В течение какого времени заказчик рассматривает поступившую в качестве обеспечения исполнения контракта банковскую гарантию:

- а) в срок, не превышающий 3 рабочих дня со дня ее поступления
- б) в срок, не превышающий 5 рабочих дня со дня ее поступления
- в) в срок, не превышающий 7 рабочих дня со дня ее поступления

25. Обязан ли заказчик обеспечить осуществление аудиозаписи вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и (или) открытия доступа к поданным в форме электронного документа заявкам на участие в открытом конкурсе:

- а) в срок, не превышающий 3 рабочих дня со дня ее поступления
- б) в срок, не превышающий 5 рабочих дня со дня ее поступления
- в) в срок, не превышающий 7 рабочих дня со дня ее поступления

26. Решение об отмене определения поставщика (подрядчика, исполнителя) размещается в единой информационной системе:

- а) в день принятия этого решения
- б) на следующий день после принятия этого решения
- в) в течение 3 дней после принятия этого решения

27. Принцип обеспечения конкуренции означает:

- а) контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок
- б) соблюдения принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг
- в) соблюдения принципа добросовестной неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг

28. Вправе ли участник запроса котировок осуществлять аудио- и видеозапись вскрытия конвертов с заявками на участие в запросе котировок и (или) доступа к поданным в форме электронного документа заявкам на участие в запросе котировок:

- а) да
- б) нет
- в) при наличии письменного разрешения от заказчика

29. При предложении наиболее низкой цены товара, работы, услуги несколькими участниками запроса котировок победителем запроса котировок признается:

- а) участник, заявка на участие в запросе котировок которого поступила ранее других заявок на участие в запросе котировок, в которых предложена такая же цена
- б) участник, заявка на участие в запросе котировок которого поступила позже других заявок на участие в запросе котировок, в которых предложена такая же цена
- в) оба участника, предложившие одинаковую цену, вне зависимости от того, кто из них подал заявку раньше

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи
Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	<p>Кейс 1</p> <p>В течение месяца компании требуется закупить два вида бытовой техники для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите следующее: – оптимальное количество закупаемой бытовой техники; – оптимальное число заказов; – оптимальные переменные издержки за хранение запасов; – разницу между</p>

	<p>переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца. Представлены следующие исходные данные: – Потребность в бытовой технике в течение месяца – 9 шт. Стоимость заказа партии товара – 19 тыс.руб. Издержки хранения единицы товара в течение месяца – 13 тыс.руб. 1. Определяем оптимальное количество закупаемой бытовой техники в течение месяца. 2. Оптимальное число заказов бытовой техники в течение месяца. 3. Оптимальные переменные издержки за хранение запасов в течение месяца</p> <p>Кейс 2</p> <p>В течение месяца компании требуется закупить 3 модели телевизоров для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите следующее: – оптимальное количество закупаемых телевизоров; – оптимальное число заказов; – оптимальные переменные издержки за хранение запасов; – разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца. Представлены следующие исходные данные: Потребность в телевизорах в течение месяца – 273 шт., Стоимость заказа партии товара – 14,3 тыс.руб.. Издержки хранения единицы товара в течение месяца – 0,9 тыс.руб.,</p> <p>Кейс 3.</p> <p>В течение месяца компании требуется 3 марки автомобилей для организации продаж. В течение данного периода времени по каждому виду определите следующее: – оптимальное количество закупаемых автомобилей; – оптимальное число заказов; – оптимальные переменные издержки за хранение запасов; – разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца. Представлены следующие исходные данные: – Потребность в автомобилях в течение месяца – 67 шт., Стоимость заказа партии товара – 217 тыс.руб. Издержки хранения единицы товара в течение месяца – 49 тыс.руб. 2. Изучите источники и состав информации для разработки плана закупок ресторана.</p>
<p>Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса</p>	<p>Кейс 4</p> <p>Руководитель Управления Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору обратился к юристу за консультацией по следующим вопросам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) какие способы размещения заказов на поставки товаров для государственных или муниципальных нужд предусмотрены законодательством; 2) каким способом его Управление вправе разместить заказ на поставку одноименных товаров, если планируются закупки на сумму не более пятисот тысяч рублей в квартал; 3) вправе ли оно разместить заказ у конкретного поставщика на закупку мяса на сумму триста тысяч в квартал; 4) с какого момента государственный или муниципальный заказ признается размещенным? <p>Какую консультацию должен дать юрист на поставленные вопросы?</p> <p>Кейс 5. Извещение о проведении открытого конкурса размещено в ЕИС 13.01.2021 года. Ссылаясь на нормы Закона №44-ФЗ, рассчитайте: - минимально возможную дату вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам; - дату рассмотрения и оценки заявок; - даты начала и окончания срока предоставления разъяснений положений конкурсной документации; - возможные даты принятия решения об отмене конкурса; - возможные даты внесения изменений в извещение и конкурсную документацию; - дату подписания протокола вскрытия</p>

	<p>конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в открытом конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС; - максимально возможную дату подписания протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе, дату размещения такого протокола в ЕИС; - минимально и максимально возможные даты подписания контракта по результатам конкурса.</p> <p>Кейс 6. Извещение о проведении электронного аукциона размещено в ЕИС 13.01.2021 года, начальная (максимальная) цена контракта установлена в размере 8 млн. рублей. Ссылаясь на нормы Закона №44-ФЗ, рассчитайте: - дату окончания срока подачи заявок на участие в таком аукционе; - возможные даты принятия решения об отмене электронного аукциона; - возможные даты внесения изменений в извещение и документацию об электронном аукционе; - дату окончания срока рассмотрения заявок на участие в таком аукционе; - дату проведения аукциона; - максимально возможную дату подписания протокола подведения итогов электронного аукциона и дату его размещения на электронной площадке и в ЕИС; - минимально возможный срок заключения контракта по результатам аукциона.</p> <p>Кейс 7. 4 октября 2021 г. ООО «Бизнес и Арт» было признано победителем конкурса по поставке вычислительной техники для нужд Белгородского территориального фонда обязательного медицинского страхования. 12 октября 2021 г. по итогам конкурса между ООО «Бизнес и Арт» и фондом был заключен контракт на поставку компьютерного оборудования: лазерного принтера HewlettPackardLaserJet1100, двух мониторов Samsung SyncMaster 171si и двух системных блоков в период с 1 по 30 ноября 2021 г. Товары были поставлены ООО «Бизнес и Арт» 20 ноября 2021 г., однако часть товаров фонд оплатил по истечении установленных контрактом сроков из-за несвоевременного финансирования из бюджета. В январе 2022 г. ООО «Бизнес и Арт» обратилось в арбитражный суд с иском к Белгородскому территориальному фонду обязательного медицинского страхования о взыскании неустойки за несвоевременную оплату поставленного товара. Ответчик против иска возражал, поскольку нормативными актами Белгородской области и заключенным контрактом неустойка за неисполнение государственного контракта не предусмотрена. Кроме того, отсутствует его вина, что является одним из условий ответственности заказчика. Полежит ли иск удовлетворению? Что понимается под государственными нуждами? Могут ли быть предметом поставки для государственных или муниципальных нужд товары иностранного происхождения?</p>
--	---

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы закупочной деятельности предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса	<ol style="list-style-type: none"> 1. Принцип системы поставок «Точно в срок» (ТвС). 2. Сравнительная характеристика традиционного снабжения и снабжения методом ТвС. 3. Проблемы связанные с внедрением и применением системы поставок ТвС. 4. Метод быстрого реагирования. 5. Понятие и правовая природа договора поставки материальных

	<p>ресурсов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Содержание договора поставки материальных ресурсов. 7. Правовые основы закупочной деятельности в РФ. 8. Виды процедур государственных закупок и их общая характеристика. 9. Открытый и закрытый конкурсы: характеристика и особенности. 10. Особенности процедуры запроса ценовых предложений при государственных закупках. 11. Особенности электронного аукциона и биржевых торгов как процедуры государственных закупок. 12. Общие требования к процедурам государственных закупок. 13. Особенности конкурсов при проведении государственных закупок 14. Сфера применения Федерального закона 44-ФЗ. 15. Законодательство РФ и иные НПА о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд 16. Контрактная система как совокупность действий участников контрактной системы 17. Контрактная система как совокупность участников контрактной системы 18. Контрактная система как совокупность правил по проведению закупочных процедур 19. Основные понятия, используемые в Федеральном законе 44-ФЗ. 20. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок
<p>Особенности работы с поставщиками предприятий гостиничного и ресторанного бизнеса</p>	<ol style="list-style-type: none"> 21. Показатели оценки экономической эффективности закупочной деятельности. 22. ABC и XYZ анализ запасов. 23. Анализ структуры издержек снабжения и выявление путей их снижения. 24. Мотивационная схема оценки труда сотрудников отдела закупки, правила ее разработки и внедрения. 25. Примеры субъективных и объективных мотивационных схем оценки труда сотрудников отдела закупки. 26. Задача выбора поставщика 27. Задача поиска потенциальных поставщиков 28. Факторы, учитываемые при выборе поставщиков. 29. Методы анализа поставщиков. Рейтинговая оценка факторов. 30. Методы анализа поставщиков. Затратно-коэффициентный метод. 31. Методы анализа поставщиков. Метод доминирующих характеристик. 32. Методы анализа поставщиков. Метод категорий предпочтения. 33. Оценка результатов работы с поставщиками. 34. Расчет совокупных расходов, связанных с поставкой товаров. 35. Проблема выбора поставщика в закупочной деятельности фирмы. 36. Источники информации о поставщиках 37. Участие субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в закупках. 38. Кадровое обеспечение закупочной деятельности заказчика. 39. Ответственность за нарушение законодательства РФ и иных НПА о контрактной системе в сфере закупок.

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
«хорошо»	Стандартный ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
«удовлетворительно»	Пороговый ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне