

Документ: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
Информация о владельце: "Самарский государственный экономический университет"  
ФИО: Кандрашина Елена Александровна  
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»  
Дата подписания: 09.07.2026 12:40:41  
Уникальный программный ключ:  
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «ОСНОВЫ КОНТРАКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ»**

Уровень высшего образования: магистратура

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Направленность (профиль) подготовки: Управление развитием бизнеса

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 2 года

Объем: в зачетных единицах: 2 з.е.  
в академических часах: 72 ак.ч.

г. Самара, 2026

**Разработчики:**

Кандидат экономических наук Вишнякова А. Б.

Кандидат экономических наук Балановская А. В.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 952, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Бизнес-аналитик", утвержден приказом Минтруда России от 22.11.2023 № 821н; "Экономист предприятия", утвержден приказом Минтруда России от 30.03.2021 № 161н.

**Согласование и утверждение**

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт менеджмента	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Трошина Е. П.	Рассмотрено	27.05.2026, № 7

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование понимания сущности и роли контрактного управления в системе управления организации в том числе в контексте государственных и муниципальных закупок

Задачи изучения дисциплины:

- Изучить нормативную правовую базу, регулиющую контрактные отношения, включая федеральные законы, подзаконные акты, отраслевые стандарты;
- Раскрыть ключевые принципы контрактной системы;
- Освоить практические навыки планирования закупок, обоснование начальных цен контрактов, выбор способов определения поставщиков.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

*Компетенции, индикаторы и результаты обучения*

ПК-1 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами

ПК-1.1 Формирует систему ключевых экономических показателей и бизнес-процессов для реализации стратегии развития организации

*Знать:*

ПК-1.1/Зн1 Основы стратегического управления ключевых экономических показателей

ПК-1.1/Зн2 Теоретические основы управления бизнес-процессами и разработки стратегии развития организации, методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации, методы определения экономической эффективности бизнес-процессов для реализации стратегии развития организации

*Уметь:*

ПК-1.1/Ум1 Осуществлять стратегическое управление ключевых экономических показателей и бизнес-процессов

ПК-1.1/Ум2 Формировать систему ключевых экономических показателей, анализировать и оценивать бизнес-процессы и ключевые экономические показатели и бизнес-процессы в организации, прогнозировать динамику основных финансово-экономических показателей деятельности организации

*Владеть:*

ПК-1.1/Нв1 Навыками способствовать формировать систему ключевых экономических показателей и бизнес-процессов для реализации стратегии развития организации

ПК-1.1/Нв2 Навыками разработки и обоснования финансово-экономических показателей, методами стратегического анализа, навыками создания систем управления финансово-экономическими показателями и мониторинга их динамики с применением информационных технологий

ПК-1.2 Осуществляет стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами организации

*Знать:*

ПК-1.2/Зн1 Теоретические основы стратегического управления. методы и инструменты экономического анализа, принципы проектирования корпоративных стратегий и программ организационного развития

*Уметь:*

ПК-1.2/Ум1 Анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, разрабатывать системы финансово-экономических показателей, прогнозировать динамику основных финансово-экономических показателей деятельности организации

*Владеть:*

ПК-1.2/Нв1 Методами стратегического анализа для принятия управленческих решений, способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев финансово-экономической эффективности, навыками создания систем управления бизнес-процессами организации

ПК-4 Способен разрабатывать и экономически обосновывать стратегические и оперативные планы развития организации в различных управленческих ситуациях

ПК-4.1 Разрабатывает и готовит экономические обоснования для стратегических планов развития организации в разных управленческих ситуациях

*Знать:*

ПК-4.1/Зн1 Основы разработки и экономического обоснования стратегических планов развития организации

*Уметь:*

ПК-4.1/Ум1 Разрабатывать системы финансово-экономических показателей организации

*Владеть:*

ПК-4.1/Нв1 Навыками разработки стратегических планов развития организации в разных ситуациях

ПК-4.2 Оценивает экономическую эффективность и риски реализации оперативных и стратегических планов развития организации с использованием методов экономического анализа и бизнес-моделирования

*Знать:*

ПК-4.2/Зн1 Порядок разработки стратегических и тактических планов финансово-хозяйственной и производственной деятельности

*Уметь:*

ПК-4.2/Ум1 Разрабатывать системы финансово-экономических показателей организации, проводить экономический анализ хозяйственной деятельности организации

*Владеть:*

ПК-4.2/Нв1 Навыками ведения учета экономических показателей результатов производственной деятельности организации

### 3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Основы контрактного управления» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 3.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-1 - Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами		

ПК-1.1 Формирует систему ключевых экономических показателей и бизнес-процессов для реализации стратегии развития организации	Диагностика экономического потенциала, Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности, Управление стоимостью бизнеса, Управленческая экономика	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности, Производственная практика: преддипломная, Управление стоимостью бизнеса, Управление финансами в бизнесе
ПК-1.2 Осуществляет стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами организации	Диагностика экономического потенциала, Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности, Управление стоимостью бизнеса, Управленческая экономика	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: практика по профилю профессиональной деятельности, Производственная практика: преддипломная, Управление стоимостью бизнеса, Управление финансами в бизнесе
ПК-4 - Способен разрабатывать и экономически обосновывать стратегические и оперативные планы развития организации в различных управленческих ситуациях		
ПК-4.1 Разрабатывает и готовит экономические обоснования для стратегических планов развития организации в разных управленческих ситуациях	Моделирование бизнес-процессов, Управление изменениями, Управление развитием бизнеса, Управление стоимостью бизнеса	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная, Управление изменениями, Управление развитием бизнеса, Управление стоимостью бизнеса
ПК-4.2 Оценивает экономическую эффективность и риски реализации оперативных и стратегических планов развития организации с использованием методов экономического анализа и бизнес-моделирования	Моделирование бизнес-процессов, Управление изменениями, Управление развитием бизнеса, Управление стоимостью бизнеса	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная, Управление изменениями, Управление развитием бизнеса, Управление стоимостью бизнеса

#### 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Третий семестр	72	2	8	8	0,15	45,85	Зачет
Всего	72	2	8	8	0,15	45,85	18

#### 5. Содержание дисциплины (модуля)

##### 5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Практические занятия	Самостоятельная работа
<b>Раздел 1. Основы контрактного управления</b>	<b>28</b>	<b>4</b>	<b>24</b>
Тема 1.1. Основы контрактного управления	14	2	12
Тема 1.2. Организация электронного документооборота в контрактной системе в сфере закупок	14	2	12
<b>Раздел 2. Обоснование начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)</b>	<b>25,85</b>	<b>4</b>	<b>21,85</b>
Тема 2.1. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	14	2	12
Тема 2.2. Основные положения осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд	11,85	2	9,85

### 5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	тестирование Тестирование
Промежуточная аттестация	Зачет

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	Основы контрактного управления	тестирование	Зачет
2	Обоснование начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	Тестирование	Зачет

### 6. Оценочные материалы текущего контроля

## 1. Основы контрактного управления тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
	Правильный ответ (ключ ответа)		
1	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>При осуществлении закупки любых видов товаров, работ, услуг заказчик вправе устанавливать следующие единые требования к участникам закупки:</p> <p>1. наличие на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта</p> <p>2. опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации</p> <p>3. отсутствие у участника закупки - физического лица, либо у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера юридического лица 4. участника закупки судимости за преступления в сфере экономики</p> <p>5. финансовых ресурсов для исполнения контракта</p>		ПК-1, , ПК-4
	Ответ:	3	
2	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Заказчик размещает извещение о проведении открытого электронного аукциона сумму 2700 тыс. в ЕИС:</p> <p>1. не менее чем за 7 дней до даты окончания заявок</p> <p>2. не менее чем за 15 дней до даты окончания заявок</p> <p>3. не менее чем за 5 дней до даты окончания заявок</p> <p>4. не менее чем за 14 дней до даты окончания заявок</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	1	
3	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Решение о внесении изменений в извещение о проведении электронного аукциона:</p> <p>1. не позднее чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>2. не позднее чем за 5 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>3. не позднее чем за 3 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>4. не позднее чем за 7 дней до даты окончания срока подачи заявок</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	1	
4	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Отмена определения поставщика электронного аукциона:</p> <p>1. не менее чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>2. не менее чем за 5 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>3. не менее чем за 3 дня до даты окончания срока подачи заявок</p> <p>4. не менее чем за 7 дней до даты окончания срока подачи заявок</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	2	
5	<p>Укажите один вариант ответа</p> <p>Размещение заказчиком проекта контракта, прилагаемого к документации об электронном аукционе, без подписи заказчика (в случае если по окончании срока подачи заявок подана только одна заявка, и она признана соответствующей требованиям аукционной документации):</p> <p>1. не менее 10 дней со дня размещения в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона</p> <p>2. в течении 5 дней со дня размещения в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона</p> <p>3. 3 дня со дня размещения в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона</p> <p>4. 7 дней со дня размещения в ЕИС протокола подведения итогов электронного аукциона</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	2	
6	<p>Установите соответствие</p> <p>Установите соответствие между подходом к оценке стоимости бизнеса и его сутью.</p> <p>А) Доходный подход</p> <p>Б) Затратный подход</p> <p>В) Сравнительный (рыночный) подход</p> <p>1. Основан на анализе рыночных цен сделок с аналогичными компаниями.</p> <p>2. Оценивает стоимость как сумму активов за вычетом обязательств с учётом износа.</p> <p>3. Ориентирован на прогнозирование будущих денежных потоков.</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	А-3, Б-1, В-1	
7	<p>Установите соответствие</p> <p>Установите соответствие между методом оценки и его ключевой особенностью.</p> <p>А) Метод дисконтированных денежных потоков</p> <p>Б) Метод рынка капитала (компания-аналог)</p> <p>В) Метод накопления чистых активов</p> <p>1. Метод, основанный на сравнении с аналогами.</p> <p>2. Учитывает будущие денежные потоки.</p> <p>3. Требуется корректировка баланса.</p>		ПК-1, ПК-4
	Ответ:	А-1, Б-2, В-3	

8	<p>Установите соответствие Сопоставьте понятие с его определением.</p> <p>А) Инвестиционная стоимость Б) Ликвидационная стоимость В) Стоимость в использовании</p> <p>1. Стоимость для конкретного инвестора, основанная на его ожиданиях и ставке доходности. 2. Стоимость при вынужденной продаже, когда срок экспозиции короче обычного. 3. Стоимость продолжения деятельности в рамках обычных операций.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: А-1, Б-2, В-3</p>	
9	<p>Установите правильную последовательность Установите правильную последовательность этапов управления контрактом.</p> <p>1. Мониторинг и контроль исполнения. 2. Планирование потребностей и формирование требований. 3. Выбор способа определения поставщика. 4. Заключение контракта. 5. Управление изменениями.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: 2, 3, 1, 4, 5</p>	
10	<p>Установите правильную последовательность Установите правильную последовательность этапов работы с контрактом.</p> <p>1. Мониторинг и контроль исполнения. 2. Планирование контракта. 3. Заключение контракта. 4. Управление контрактом. 5. Приёмка результатов.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: 2, 1, 3, 4, 5</p>	
11	<p>Назовите термин процесс планирования, заключения, исполнения и контроля контрактов, чтобы обеспечить выполнение интересов сторон и минимизировать риски.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: Контрактное управление</p>	
12	<p>Назовите термин юридически обязывающее соглашение между заказчиком и поставщиком (подрядчиком, исполнителем) о поставке товаров, выполнении работ или оказании услуг.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: Контракт</p>	
13	<p>Назовите термин совокупность действий заказчика, направленных на обеспечение своих нужд: от определения поставщика до исполнения обязательств сторонами</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: Закупка</p>	
14	<p>Назовите термин организация (государственная, муниципальная, бюджетное учреждение и др.), которая осуществляет закупки.</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: Заказчик</p>	
15	<p>Назовите термин участник закупки, с которым заключён контракт</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: Поставщик</p>	

*2. Обоснование начальной (максимальной) цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем Тестирование*

№ п/п	Содержание вопроса	Компетенция
	Правильный ответ (ключ ответа)	
1	<p>Выберите один вариант ответа Порядок разработки форм типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также случаи и условия их применения устанавливаются:</p> <p>1. Гражданским кодексом РФ 2. Федеральным закон от 05.04.2013 г. N 44-ФЗ 3 Федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок 4. Правительством РФ</p>	ПК-1, ПК-4
	<p>Ответ: 4</p>	

2	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Заказчик вправе отменить определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса котировок:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. не позднее, чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок на участие в запросе котировок</li> <li>2. не позднее, чем за 3 дня до даты окончания срока подачи заявок на участие в запросе котировок</li> <li>3. не позднее, чем за 5 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в запросе котировок</li> <li>4. не позднее, чем за 10 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в запросе котировок</li> </ol>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	1	
3	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Рассмотрение и оценка заявок в запросе котировок:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. комиссия рассматривает и оценивает заявки в один день вовремя и в месте, которые указаны в извещении о проведении запроса котировок</li> <li>2. комиссия рассматривает и оценивает заявки на следующий день вовремя и в месте, которые указаны в извещении о проведении запроса котировок</li> <li>3. комиссия 3. 3.рассматривает и оценивает заявки через 3 дня вовремя и в месте, которые указаны в извещении о проведении запроса котировок</li> <li>4. нет правильного ответа</li> </ol>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	1	
4	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>Документы и информация, направляемые в форме электронных документов участником электронного аукциона, заказчиком, должны быть подписаны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. усиленной электронной подписью</li> <li>2. квалифицированной электронной подписью</li> <li>3. простой электронной подписью</li> <li>4. нет правильного ответа</li> </ol>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	1.	
5	<p>Выберите один вариант ответа</p> <p>В случае, если проведение электронного аукциона (в том числе повторное) признано не состоявшимся в связи с тем, что по окончании срока подачи заявок на участие в таком аукционе не подано ни одной заявки, заказчик вправе:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. внести изменения в план-график и отказаться от проведения закупки</li> <li>2. внести изменения в план-график и осуществить закупку путем проведения запроса предложений</li> <li>3. внести изменения в план-график и осуществить закупку у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) на основании п. 25 ч. 1 ст. 93 Федерального закона от 05.04.2013 г. N 44-ФЗ</li> <li>4. нет правильного ответа</li> </ol>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	2	
6	<p>Установите соответствие</p> <p>Соотнесите принцип контрактной системы и его суть:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Открытость и прозрачность информации.</li> <li>2)Обеспечение конкуренции.</li> <li>3)Профессионализм заказчика.</li> <li>4)Стимулирование инноваций.</li> <li>5) Участники контрактной системы должны действовать гласно, обеспечивать доступность информации для любого заинтересованного лица.</li> </ol> <p>А) Доступность информации для всех желающих.  Б) Запрет на публикацию данных о закупке до подведения итогов.  В) Требование к квалификации сотрудников заказчика, участвующих в подготовке и оценке заявок.  Г) Предоставление участникам преимуществ для внедрения новых технологий или инновационных решений.</p> <p>Правильный ответ: А–А, Б–Б, В–В, Г–Г, Д–Д.</p>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	1-А, 2-Б, 3-В, 4-Г, 5-Д	
7	<p>Установите соответствие</p> <p>Установите соответствие между принципом контрактной системы и его описанием:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>А) Открытость и прозрачность информации;</li> <li>Б) Обеспечение конкуренции;</li> <li>В) Профессионализм заказчиков;</li> <li>Г) Стимулирование инноваций.</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заказчики должны обеспечивать профессиональную подготовку своих сотрудников.</li> <li>2. Информация о закупках должна быть доступна всем заинтересованным лицам.</li> <li>3. Участники закупок должны иметь равные условия для подачи заявок.</li> <li>4. Система должна мотивировать участников предлагать инновационные решения.</li> </ol>	ПК-1, ПК-4
Ответ:	А-2, 3-Б, 1-В, 4-Г	

8	Установите соответствие Соотнесите понятие и его определение: А) Государственный контракт; Б) Муниципальный контракт; В) Контракт в коммерческой организации. 1. Заключается от имени субъекта РФ или муниципального образования. 2. Регулируется Гражданским кодексом РФ как гражданско-правовой договор. 3. Заключается для обеспечения государственных или муниципальных нужд.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: А-3, Б-1, В-2	
9	Установите правильную последовательность Установите правильную последовательность этапов управления контрактом: 1) планирование, 2) осуществление закупок, 3) управление контрактом, 4) мониторинг и контроль, 5) результат по контракту.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: 1, 2, 3, 4, 5	
10	Установите правильную последовательность документ, который детально описывает требования к предмету закупки. В нём могут быть чертежи, схемы, расчёты и другие материалы, уточняющие характеристики объекта.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: Техническое задание	
11	Назовите термин участник закупки, с которым в итоге заключён контракт.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: Поставщик	
12	Назовите термин совокупность участников (заказчики, поставщики, уполномоченные органы, контролирующие структуры) и действий, которые они совершают в рамках закупок (в том числе с использованием Единой информационной системы — ЕИС) для обеспечения государственных или муниципальных нужд.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: Контрактная система	
13	Назовите термин приложение к контракту, где подробно расписаны все характеристики закупаемых товаров, работ или услуг, а также сроки поставки и другие обязательные параметры.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: спецификация закупки	
14	Назовите термин организация (государственная, муниципальная или частная), которая определяет потребность, проводит закупку и заключает контракт.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: заказчик	
15	Назовите термин должностное лицо, ответственное за проведение закупки (или нескольких) и контроль исполнения заключённого контракта.	ПК-1, ПК-4
	Ответ: Контрактный управляющий	

## 7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

### *Зачет третий семестр*

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развернутый вариант ответа История развития российского законодательства в сфере государственных закупок		ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ:</p> <p>1992 год — принят Закон РФ № 2859-1 «О поставках продукции и товаров для государственных нужд». Он впервые на российском уровне закрепил понятие и сущность государственного контракта.</p> <p>Конец 1994 года — появилось сразу несколько профильных законов: № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве».</p> <p>1997 год — Указ Президента РФ № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».</p> <p>1999 год — принят Федеральный закон № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд». Он стал важным шагом: впервые на законодательном уровне закрепил принципы конкуренции и прозрачности.</p> <p>Дальнейшее развитие</p> <p>2005 год — принят Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Его главная цель — создать единые правила для всех заказчиков и повысить прозрачность. Закон ввёл множество новых процедур, в том числе электронные аукционы, и инициировал массовый переход на электронные торги. Однако выявились и недостатки: чрезмерный формализм, когда единственным критерием победы становилась цена, что вело к демпингу и снижению качества.</p> <p>2013 год — принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Он пришёл на смену 94-ФЗ и изменил философию: охватил весь жизненный цикл закупки — от планирования до приёмки и аудита. Появились новые способы определения поставщика, неценовые критерии оценки (квалификация, опыт), антидемпинговые меры, а центральное место заняла Единая информационная система (ЕИС). Одновременно действует закон № 223-ФЗ, который регулирует закупки госкорпораций и компаний с госучастием.</p>	
2	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Особенности национальной политики в сфере государственных закупок.</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ: В российской практике их закрепили в Постановлении Правительства РФ № 1875.</p> <p>Запрет. Применяется к строго определённой перечню товаров, работ, услуг (например, некоторые промышленные товары, отдельные виды ПО). Если объект закупки попадает в этот перечень, заявку с иностранным товаром автоматически отклоняют.</p> <p>Ограничение. Работает по принципу «второй лишней»: если в тендере есть хотя бы одна допустимая российская (или из стран ЕАЭС) заявка, соответствующую требованиям, все иностранные отклоняют.</p> <p>Преимущество. Влияет на оценку заявок: участникам с полностью российскими предложениями дают «мысленный» ценовой бонус (например, снижают цену на 15%). Важно: преимущество применяют только если в закупке есть хотя бы одна иностранная заявка. Если все участники предлагают только российское — преимущества не дают.</p> <p>Жёсткая привязка к реестрам. Чтобы подтвердить страну происхождения, недостаточно просто заявить об этом. Ключевой момент — наличие записи в государственных или евразийских реестрах (например, в реестре российского ПО, реестре радиоэлектронной продукции). Если записи нет или товар не соответствует установленным параметрам (уровень локализации, стадии производства), его могут приравнять к иностранному, даже если он физически произведён в России.</p> <p>Отраслевой подход. Правила не универсальны. В разных сегментах действуют свои нюансы. Например, для радиоэлектроники ввели уровни (продукция второго уровня может проигрывать даже иностранной, если есть продукция первого уровня), а для лекарств ключевым становится не страна регистрации, а локализация всех стадий производства.</p> <p>Нюансы с лотами. Есть правила, запрещающие объединять в один лот разнородные товары, если для части из них установлены особые правила (запрет, ограничение или преимущество. Неправильная компоновка лота — частая причина обжалований.</p> <p>Минимальная обязательная доля. Для отдельных заказчиков (в том числе по 223-ФЗ) установлена минимальная доля закупок товаров российского происхождения в общем объёме таких закупок.</p> <p>Гибкость и донастройка. Нормативная база не застыла: правила периодически уточняются и дополняются. Например, с 2025 года появилась возможность комбинировать разные механизмы (запрет, ограничение, преимущество) в одной закупке.</p> <p>Исключения. Законодательство предусматривает ситуации, когда защитные меры не применяются. Например, при закупках в рамках гособоронзаказа, для проектов технологического суверенитета, а также аптечными организациями при закупке лекарств и медизделий для розничной торговли.</p>	
3	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Особенности управления системой государственных закупок в зарубежных странах</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ: Степень централизации  Это один из главных критериев.  Централизованная модель. В США текущее материально-техническое снабжение ведомств часто централизовано — например, через Администрацию общих услуг (GSA), которая закупает товары оптом для всех агентств. Это даёт эффект масштаба и контроль, но может снижать гибкость.</p> <p>Децентрализованная модель. Во Франции и Великобритании каждое министерство или ведомство само проводит закупки для своих нужд. Такая модель гибче, но повышает риски коррупции и дублирования функций.</p> <p>Комбинированная модель. Во многих странах (например, в Великобритании) есть координирующий центр (Казначейство, Управление по делам государства), который задаёт общие правила и стратегию, а конкретные закупки делегированы профильным службам.</p> <p>2. Правовая база и регулирование  Детальная регламентация. Во многих странах (США, Германия) существует многоуровневая система: законы, подзаконные акты, отраслевые положения. Например, в США действует Federal Acquisition Regulation (FAR), который детально описывает все этапы — от планирования до управления контрактами.</p> <p>Влияние международных норм. Страны, входящие в ЕС, приводят национальное законодательство в соответствие с директивами Евросоюза. Это создаёт единые правила игры для участников из разных государств.  вестник-науки.рф</p> <p>Принцип равных условий. В ряде стран (Германия) государство как покупатель не имеет особых привилегий и конкурирует с частным сектором на общих основаниях.</p> <p>3. Инструменты и технологии  Типовые контракты и спецификации. Распространённая практика — использование готовых шаблонов, что ускоряет процесс и снижает риски.</p> <p>Электронные площадки. Активное внедрение цифровых платформ для публикации тендеров, электронного документооборота и мониторинга исполнения контрактов.</p> <p>Рамочные соглашения. В некоторых странах (например, в Великобритании) приоритет отдаётся долгосрочным соглашениям с поставщиками, что позволяет снизить административные издержки.</p> <p>4. Критерии выбора поставщика  Многокритериальный подход. Часто при выборе победителя учитывают не только цену, но и нестоимостные критерии: качество, сроки, инновационность решения.  Субъективный подход в специфических сферах. В некоторых странах (например, во Франции) в сфере НИОКР допускается переговорный порядок: государственный представитель лично выбирает подрядчика после неформальных обсуждений.</p> <p>5. Контроль и аудит  Независимые контролирующие органы. Во многих странах есть специальные структуры (Счётные палаты, Национальное контрольно-ревизионное управление), которые проводят аудит эффективности, проверяют целевое расходование средств и выявляют нарушения.  вестник-науки.рф</p> <p>Общественный контроль. В некоторых системах (например, во Франции) активно привлекается внимание СМИ и гражданских инициатив, что повышает подотчётность.</p>	
4	<p>Дайте развернутый вариант ответа  Характеристика международных договоров в сфере государственных закупок.</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ: Международные договоры в сфере государственных закупок — это инструменты, которые помогают странам открывать свои рынки для иностранных поставщиков, обеспечивать честную конкуренцию и бороться с коррупцией.</p> <p>Какие бывают договоры Их можно разделить по уровню интеграции: Универсальные (например, в рамках ВТО). Региональные (ЕАЭС, зоны свободной торговли). Двусторонние (отдельные соглашения между двумя странами).</p> <p>Какие черты для них характерны Цель. Главная задача — создать предсказуемую среду для трансграничных закупок, снизить барьеры и обеспечить взаимный доступ участников к тендерам.</p> <p>Принципы. Часто закрепляют такие идеи, как информационная открытость, прозрачность процедур, содействие конкуренции, противодействие коррупции.</p> <p>Режимы. Широко применяется национальный режим: иностранным поставщикам из стран-участниц предоставляются те же условия, что и местным компаниям. Иногда вводят принцип взаимности.</p> <p>Процедурные нормы. Договоры детально регламентируют, как проводить закупки: какие этапы, как оформлять документацию, какие технические требования предъявлять, как разрешать споры.</p> <p>Гибкость. Во многих документах есть механизмы для особых случаев: специальный и дифференцированный режим для развивающихся стран (предоставление им переходного периода), возможность временных изъятий.</p> <p>Технологическая составляющая. В современных договорах всё чаще прописывают переход на электронный формат: взаимное признание электронных подписей, использование электронных площадок для тендеров</p>	
5	<p>Дайте развернутый вариант ответа Особенности размещения заказов в строительной сфере.</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ:</p> <p><b>1. Ключевая роль проектной и сметной документации</b>  В строительных закупках заказчик обязан включить в документацию утверждённую проектную документацию (а часто и смету). Она становится основой для понимания объёма, технических решений и стоимости работ. Важно: если по закону для конкретного объекта подготовка проектной документации не требуется, ссылаться на неё в закупке нельзя. Также нужно следить, чтобы техническое задание не противоречило проекту.</p> <p><b>2. Особые требования к участникам</b>  Некоторые виды строительных работ влияют на безопасность объектов капитального строительства. Поэтому заказчик вправе (а в отдельных случаях — обязан) требовать от участника наличия свидетельства о допуске от саморегулируемой организации (СРО). Перечень таких работ закреплён, например, в приказе Минрегиона № 624. При этом для текущего ремонта (не капитального) допуск СРО не нужен.</p> <p><b>3. Специфика выбора способа закупки</b>  Здесь есть важное правило: для большинства строительных работ (строительство, реконструкция, капремонт объектов капитального строительства) федеральные заказчики обязаны проводить открытый аукцион в электронной форме. Исключение — особо опасные, технически сложные объекты, а также искусственные дорожные сооружения (в составе автодорог). Для них разрешён открытый конкурс. Региональные и муниципальные заказчики в ряде случаев тоже перешли на электронные аукционы.</p> <p><b>4. Дополнительные критерии отбора</b>  Если начальная (максимальная) цена контракта превышает 50 млн рублей, заказчик может установить дополнительное требование: участник должен подтвердить опыт выполнения аналогичных работ за последние пять лет. Стоимость таких работ должна составлять не менее 20% от цены нового контракта. Опыт подтверждается документами (например, разрешением на ввод объекта в эксплуатацию и актом приёмки). При этом заказчик вправе ориентироваться не на идентичный объект, а на объекты той же группы.</p> <p><b>5. Особенности описания объекта закупки</b>  В описании объекта закупки (в техническом задании) нужно избегать привязки к конкретным товарным знакам. Если название бренда необходимо, следует добавлять формулировку «или эквивалент».</p> <p><b>6. Процедурные нюансы</b>  В некоторых процедурах (например, в открытом конкурсе в электронной форме) есть упрощения: в первой части заявки достаточно дать лишь согласие выполнить работы, а не развёрнутое предложение. Если конкурс не состоялся (не поступило заявок или все были отклонены), заказчик может провести процедуру повторно или перейти к запросу предложений.</p> <p><b>7. Риски и контроль</b>  Из-за специфики строительных работ (длительные сроки, зависимость от погоды, сложности логистики) выше риски ошибок в оценке, а также выше внимание контролирующих органов (ФАС, контрольные органы в сфере закупок) к соблюдению процедур. Нарушения (например, неправильный выбор способа, «затачивание» документации под конкретного участника) могут привести к аннулированию торгов и административной ответственности</p>	
6	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Особенности размещения государственных заказов</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ:</p> <p>1. Единая система и прозрачность  Всё начинается с планирования: заказчики формируют планы-графики и публикуют их в Единой информационной системе (ЕИС). Это нужно, чтобы любой заинтересованный человек мог отследить, что, когда и на каких условиях закупается. Прозрачность помогает бороться с коррупцией и обеспечивает эффективное использование бюджетных средств.</p> <p>2. Выбор способа размещения  Заказчик подбирает способ исходя из специфики объекта закупки. Есть два больших блока:  Конкурентные способы (торги): конкурс (победитель предлагает лучшие условия), аукцион (победитель предлагает наименьшую цену), запрос котировок, запрос предложений.</p> <p>Неконкурентные способы (без торгов): например, закупка у единственного поставщика. Такой вариант допустим в строго определённых законом случаях (например, если товар есть только у одного производителя, или услуга носит уникальный характер).</p> <p>Важное правило: заказчик не должен выбирать способ так, чтобы необоснованно сузить круг участников.</p> <p>3. Требования к участникам  К участникам предъявляют разные требования:  Единые (применяются ко всем): соответствие законодательным требованиям (лицензии, СРО), отсутствие процедуры ликвидации или банкротства, отсутствие значительной налоговой задолженности, отсутствие судимости за экономические преступления, отсутствие конфликта интересов.  Дополнительные — в отдельных случаях (например, при высокой начальной цене или в технологически сложных закупках) могут требовать подтверждение опыта, наличия оборудования, квалифицированного персонала.  Иные — заказчик вправе установить дополнительные условия, если они обоснованы спецификой закупки.</p> <p>4. Особенности отдельных процедур  Электронный аукцион. Здесь есть свои нюансы: участник должен пройти аккредитацию на электронной площадке, внести денежные средства в качестве обеспечения заявки (они блокируются оператором площадки). Обмен документами между заказчиком, участником и оператором идёт в электронной форме.</p> <p>Лоты. При проведении конкурса или аукциона объект закупки могут разбить на лоты. В документации для каждого лота отдельно указывают предмет, начальную цену, сроки и другие условия. По каждому лоту заключают отдельный контракт.</p> <p>Особые случаи. Для некоторых категорий (например, государственный оборонный заказ, поставки в государственный резерв) могут действовать специальные правила, установленные отдельными федеральными законами.</p> <p>5. Контроль и ответственность  За нарушения (несоблюдение сроков, некорректное формирование документации, необоснованный отказ в допуске) предусмотрена ответственность — дисциплинарная, гражданско-правовая, административная, а в отдельных случаях и уголовная.  Контролируют сферу, в частности, ФАС России.</p>	
7	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Проблемы доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к государственному заказу</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ: Системные проблемы</p> <p>Непрозрачность и сложность процедур. Иногда документация к тендеру составлена так, что понять требования и подготовить заявку очень непросто. Встречаются случаи, когда заказчик вносит изменения уже после публикации извещения, и это сбивает участников с толку.</p> <p>Избыточные требования. Заказчики порой предъявляют к участникам слишком много формальных условий: объёмный пакет документов, специфические технические задания, сложные критерии оценки. Для небольшой компании собрать такой массив бумаг и привести всё в соответствие — серьёзная нагрузка.</p> <p>Проблемы с информацией. Даже при наличии закупок в Единой информационной системе (ЕИС) не всегда легко оперативно и полно найти подходящие тендеры. Бывает, что информация разрознена или её недостаточно для принятия решения.</p> <p>Сложности с контролем. Не всегда эффективно работает система мониторинга: не везде чётко выстроено взаимодействие между контролирующими органами и самими поставщиками, что открывает пространство для злоупотреблений</p>	
8	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Особенности поставки продукции по государственному и оборонному заказу.</p> <p>Ответ: Повышенные требования к участникам. К участию допускают только юридические лица. Индивидуальных предпринимателей, физических лиц и иностранные компании к таким закупкам не допускают. Часто требуется наличие лицензии ФСБ, если работа связана с гостайной.</p> <p>Два формата закупок. В зависимости от объекта закупки делят на два типа: Открытые — проходят как обычные процедуры (например, электронный аукцион). Извещение публикуют в ЕИС, но с пометкой, что это закупка в рамках ГОЗ. Предметом могут быть не только вооружение, но и обычные товары, работы, услуги (канцелярия, ремонт, продукты).</p> <p>Закрытые — организуют, когда предмет закупки связан с государственной тайной или с разработкой и производством военной техники и оружия. В этом случае поставщика выбирают из числа специально приглашённых участников, а документацию не размещают в ЕИС — доступ предоставляют по запросу через специализированную площадку (например, АСТ ГОЗ). Иногда исполнителя не выбирают, а утверждают его постановлением Правительства РФ или указом Президента РФ.</p> <p>Жёсткий контроль и прозрачность. Заказчик и контролирующие органы (в том числе ФАС) следят за каждым этапом: как исполняются условия контракта, как используются бюджетные средства, как ведётся учёт.</p> <p>Государственное регулирование цен. Цены на продукцию ГОЗ не формируются свободно. Государство устанавливает правила: определяет прогнозные цены, начальную (максимальную) цену контракта, проводит государственную регистрацию цен, выбирает вид цены (фиксированная, возмещаемые затраты и др.). Порядок закреплён в Постановлении Правительства РФ № 1465. Есть риск нарушения, если фактическая цена превысит утверждённую — это расценивается как необоснованное завышение</p>	ПК-1, , ПК-4, ПК-1
9	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Особенности контроля в сфере государственных и муниципальных закупок</p>	ПК-1, ПК-4

	<p>Ответ:</p> <p>1. Многоуровневость и распределение полномочий Контроль осуществляют несколько групп органов, и у каждой своя зона ответственности: Уполномоченные органы в сфере закупок (например, ФАС России). Они в первую очередь следят за процессом отбора поставщиков: как опубликовано извещение, корректно ли оценены заявки, нет ли нарушений при выборе способа закупки. Также ФАС контролирует закупки в сфере гособоронзаказа.</p> <p>Органы внутреннего государственного/муниципального финансового контроля (в соответствии с Бюджетным кодексом РФ). Их задача — проверить финансовую сторону: соответствует ли объём финансового обеспечения в плане-графике утверждённому, корректно ли заполнены идентификационные коды закупок, нет ли расхождений в отчётности. Сюда относятся Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов РФ и муниципалитетов, органы управления государственными внебюджетными фондами.</p> <p>Ведомственный контроль. Вышестоящие органы (министерства, госкорпорации вроде «Росатома» или «Роскосмоса») проверяют своих подведомственных заказчиков на соблюдение правил.</p> <p>Контроль со стороны самого заказчика. Заказчик обязан сам контролировать, как поставщик исполняет контракт — в том числе следит за тем, привлёк ли подрядчик субподрядчиков из числа субъектов малого предпринимательства или социально ориентированных НКО.</p> <p>Общественный контроль. Граждане и общественные объединения могут проводить независимый мониторинг: анализировать итоги закупки, запрашивать у заказчика информацию (но не документы), а при выявлении нарушений — направлять обращения в контролирующие органы.</p> <p>2. Риск-ориентированный подход При планировании проверок органы учитывают категорию риска, к которой отнесён проверяемый субъект. Для высокорисковых организаций проверки бывают чаще и глубже, а для низкорисковых — реже. Это позволяет рационально использовать ресурсы.</p> <p>3. Фокус на прозрачности и данных Ключевой инструмент контроля — Единая информационная система (ЕИС). Все этапы закупочного цикла фиксируются в ней: планы-графики, извещения, протоколы, контракты, отчёты. Это создаёт прозрачный «след» и позволяет контролировать процесс в реальном времени.</p> <p>4. Формы проверок Органы контроля проводят: Плановые проверки — по утверждённому графику. Внеплановые — если поступила жалоба, выявлена информация о нарушении или не исполнено ранее выданное предписание.</p> <p>В ходе проверок контролёры вправе запрашивать документы, давать предписания об устранении нарушений, составлять протоколы. Если выявляются признаки административного правонарушения или преступления, органы обязаны передать информацию в правоохранительные органы.</p> <p>5. Принцип разделения функций Чтобы исключить конфликт интересов, закон запрещает возлагать на одно должностное лицо одновременно полномочия по планированию закупок, выбору поставщика, заключению и исполнению контракта, а также по контролю за этими процессами.</p> <p>6. Связь с ответственностью Нарушения в сфере закупок влекут административную ответственность (например, по ст. 7.30.1 КоАП РФ). А если выявлен состав преступления — материалы передаются в правоохранительные органы.</p>	
10	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Оценка эффективности деятельности органов государственной власти в сфере закупок.</p>	ПК-1, ПК-4

<p>Ответ:</p>	<p>Оценивают экономическую эффективность. Смотрят на экономию бюджетных средств: насколько цена заключённого контракта оказалась ниже начальной (максимальной) цены контракта или среднерыночной стоимости. Иногда анализируют и дополнительную выгоду — например, если за счёт закупки инновационной продукции удалось снизить эксплуатационные расходы в долгосрочной перспективе.</p> <p>Результативность и достижение целей. Оценивают, удалось ли выполнить задачи, ради которых проводились закупки. Например, обеспечено ли нужное качество товаров, работ или услуг, соблюдены ли сроки поставки, достигнут ли социально-экономический эффект (как закупка повлияла на работу ведомства или на решение общественной задачи).</p> <p>Прозрачность и законность. Проверяют, насколько строго органы власти соблюдают нормы законодательства (в России — 44-ФЗ и 223-ФЗ), как организован контроль, как ведётся реестр жалоб и решений, нет ли системных нарушений.</p> <p>Качество управления контрактами. Анализируют, как выстроен процесс контроля исполнения контракта: соблюдаются ли условия по объёму, качеству, срокам, выявляются ли и устраняются ли риски неисполнения.</p> <p>Эффективность системы в целом. Иногда оценивают и более широкие факторы: уровень квалификации сотрудников контрактных служб, наличие и работоспособность информационных систем, риски коррупции и злоупотреблений.</p> <p>Какие методы и инструменты применяют Анализ показателей. Формируют систему индикаторов (например, доля отменённых по суду решений контролирующих органов, сроки размещения информации в реестре, уровень конкуренции на процедурах) и отслеживают их динамику.</p> <p>Мониторинг. Систематическое наблюдение за закупочными процессами: сбор данных из единой информационной системы, анализ планов-графиков, хода процедур.</p> <p>Аудит. Комплексная проверка, которую проводят внешние органы — например, Счётная палата РФ или контрольно-счётные органы регионов. Аудит глубже: он не только проверяет факты, но и анализирует причинно-следственные связи, оценивает обоснованность планирования и итоговый эффект.</p> <p>Индикативный и многофакторный анализ. Иногда строят интегральные индикаторы, которые агрегируют несколько простых показателей (экономичность + качество + соблюдение процедур).</p> <p>Сравнительный анализ. Полезно сопоставлять результаты разных органов, регионов или стран, чтобы выявить лучшие практики и системные проблемы.</p>
---------------	---

### 7.1. Уровни овладения

**Компетенция: ПК-1 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами.**

*Индикатор достижения компетенции: ПК-1.1 Формирует систему ключевых экономических показателей и бизнес-процессов для реализации стратегии развития организации.*

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

*Индикатор достижения компетенции: ПК-1.2 Осуществляет стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами организации.*

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

**Компетенция: ПК-4 Способен разрабатывать и экономически обосновывать стратегические и оперативные планы развития организации в различных управленческих ситуациях.**

*Индикатор достижения компетенции: ПК-4.1 Разрабатывает и готовит экономические обоснования для стратегических планов развития организации в разных управленческих ситуациях.*

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

*Индикатор достижения компетенции: ПК-4.2 Оценивает экономическую эффективность и риски реализации оперативных и стратегических планов развития организации с использованием методов экономического анализа и бизнес-моделирования.*

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

## **8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

#### *Основная литература*

1. Анисимов, А. Ю. Управление персоналом организации: учебник для вузов / А. Ю. Анисимов, О. А. Пятаева, Е. П. Грабская. - Москва: Юрайт, 2026. - 278 с - 978-5-534-14305-8. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588625> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Вешкурова, А. Б. Управление командой проекта: учебник для вузов / А. Б. Вешкурова, Н. А. Копылова. - Москва: Юрайт, 2026. - 105 с - 978-5-534-21931-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/599114> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / А. Литвинюк, В. В. Лукашевич, Е. З. Карпенко [и др.] - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 461 с - 978-5-534-14697-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582749> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

#### *Дополнительная литература*

1. Пузов, Е. Н. Стратегическое управление стоимостью компании: учебник для вузов / Е. Н. Пузов. - Москва: Юрайт, 2026. - 256 с - 978-5-534-14754-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588855> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

### **8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся**

#### *Профессиональные базы данных*

- <https://bd.wciom.ru/> - Всероссийский центр социологических исследований (ВЦИОМ)
- <https://programs.economy.gov.ru/> - Аналитическая информационная система мониторинга и анализа исполнения государственных программ

3. <https://rosinfra.ru/> - Платформа «Росинфра». «Национальный Центр развития государственно-частного партнерства»

#### Ресурсы «Интернет»

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

2. <https://cyberleninka.ru/> - Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»

### 8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

#### Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. 1С:ERP Управление предприятием 2;
2. 1С:Предприятие 8 Управление торговлей;
3. Adobe Reader;
4. «Альт-Инвест Сумм» версия 9, 450 рабочих мест;
5. "Astra Linux Special Edition" РУСБ.10015-01;
6. "Антиплагиат.ВУЗ" версии 3.3;

#### Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. КонсультантПлюс;

### 8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

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 СИ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения