

Министерство образования и науки Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования
 «Владимирский государственный университет
 имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
 (ВлГУ)



по учебно-методической работе
 А.А. Панфилов
 « 14 » _____ 20 15 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
 ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА**

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
 Профиль/программа подготовки Логистика в торговой деятельности
 Уровень высшего образования Бакалавриат
 Форма обучения Заочная (2013)

Семестр	Трудоемкость зач. ед, час	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
8	3 ЗЕ/108	4	4		100	зачёт
Итого	3 ЗЕ/108	4	4		100	зачёт

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью изучения дисциплины «Закупочная логистика» является приобретение теоретических знаний, практических умений и навыков в организации закупочной деятельности предприятия на основе логистического подхода.

Задачами дисциплины являются:

- приобретение знаний об использовании логистики в закупочной деятельности компании для создания надежной системы поставки материалов в организацию с максимально возможной экономической эффективностью, в целях обеспечения высокой конкурентоспособности предприятия на рынке;
- освоение методов, используемых в закупочной логистике;
- получение знаний об основных принципах разработки систем закупочной логистики на предприятии;
- формирование практических навыков в решении практических задач закупочной логистики: «сделать или купить», выбор поставщика; интеграции и координации процесса закупки с транспортировкой, складированием, сбытом.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Закупочная логистика» является дисциплиной вариативной части дисциплин подготовки студентов по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Процесс изучения дисциплины «Закупочная логистика» направлено на формирование у студентов навыков организации закупочной деятельности на предприятии на основе логистического подхода. Изучение данного курса опирается на знания студентов, полученные при изучении общепрофессиональных дисциплин: «Экономика торговли», «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Логистика». Знания, умения и навыки, приобретенные в результате изучения дисциплины «Закупочная логистика» позволяют студентам свободно ориентироваться и прочно усваивать знания в дальнейшей научно-практической и общественной деятельности.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование общекультурных и профессиональных компетенций:

- ОПК-3 (умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов);
- ОПК-4 (способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной);
- ПК-7 (способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров).

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

1) Знать:

- действующее законодательное и нормативное обеспечение при организации закупочной деятельности, связанные с этим проблемы и пути их решения (ОПК-3)
- сущность и особенности логистических процессов в закупочной деятельности компании (ПК-7).

2) Уметь:

- управлять логистическими процессами компании в области закупки (ПК-7);
- осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления закупочной деятельностью, координировать взаимодействие всех участников доставки (ОПК-4);
- организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК-7).

3) Владеть:

- умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности (ОПК-3),
- способностью оценки информации для выбора поставщиков и торговых посредников (ОПК-4);
- навыками организации и управления системами материально-технического снабжения на предприятии (ПК-7).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётные единицы, или 108 часа

№ п/п	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						Объем учебной работы с применением интерактивн ых методов (в часах/%)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма итоговой аттестации
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контрольные работы	СРС	КП/КР		
1.	Направления развития закупочной логистики.	8		1				10		1/100	
2.	Организация отдела закупок.	8		1				10		1/100	
3.	Стратегические аспекты закупочной логистики.	8						10			
4.	Бизнес-процесс «Закупка»	8			1			10		1/100	
5.	Регламентация закупочной деятельности	8		1				10		1/100	
6.	Управление закупками	8		1				10		1/100	
7.	Управление запасами и товарооборотом.	8			1			10		1/100	
8.	Управление взаимоотношениям и с поставщиками.	8			1			15		1/100	
9.	Этика закупочной деятельности.	8			1			15		1/100	
	Итого	8		4	4			100		8/100	зачет

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Лекционный курс

1. Направления развития закупочной логистики.

Цель, задачи, функции закупочной логистики. Место закупочной логистики в управлении цепями поставок. Поставка «точно в срок». Централизация закупок в розничных сетях. Категорийный менеджмент.

2. Организация отдела закупок.

Модели организации закупочной деятельности. Функции отдела закупок. Функции менеджера по закупкам. Оценка и мотивация менеджера по закупкам. Информационное обеспечение отдела закупок.

3. Стратегические аспекты закупочной логистики.

Центры ответственности и центры учета в компании. Сущность и понятие бизнес-процессов. Управление стратегиями на основе системы BSC. Разработка стратегических карт центров ответственности. Закупки как центр прибыли организации.

4. Бизнес-процесс «Закупка».

Технология проведения бизнес-процесса закупки: определение потребности в закупаемой продукции; выбор поставщика; подписание договора или контракта; заказ на поставку товара; выполнение обязательств по оплате товара; доставка товара; поступление товара. Работа с рекламациями. Управление запасами. Затраты на закупочную деятельность.

5. Регламентация закупочной деятельности.

Цели и задачи. База данных поставщиков. Права и обязанности менеджеров по закупкам. Условия выбора способов закупок. Порядок планирования и подготовки к проведению закупок. Порядок проведения конкурсов. Заключение договора. Особенности процедур конкурентных переговоров. Закупки на электронных торговых площадках.

6. Управление закупками.

Сбор и обработка заявок подразделений компании на предметы снабжения и услуги. Планирование потребности в предметах снабжения. Логистическая поддержка доставки закупаемой продукции. Хранение и грузопереработка предметов снабжения в складской системе («на входе») компании. Отдел оперативного учета.

7. Управление запасами и товарооборотом.

Структура ассортимента компании. ABC-анализ и порядок его проведения. ABC-анализ по двум параметрам. XYZ-анализ. Оборачиваемость товарных запасов. Прогнозирование спроса на основе статистики. Определение уровня страхового запаса. Модель оптимального размера заказа. Оценка товарных запасов по методу ФИФО и ЛИФО. Анализ товаров по параметрам влияния. Излишки и дефицит.

8. Управление взаимоотношениями с поставщиками.

Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Оценка и выбор поставщика. Переговоры в процессе закупки. Этапы процесса переговоров.

9. Этика закупочной деятельности.

Правовые аспекты закупочной деятельности. Этические особенности закупочной деятельности.

Практические занятия.

1. Закупки как центр прибыли розничного магазина.
2. Этапы процесса закупки.
3. Оформление отгрузочных документов.
4. Выбор удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости.
5. Расчет логистического коэффициента при сборных грузах.
6. ABC-анализ по двум параметрам.
7. Анализ товаров по параметрам влияния.
8. Стратегии переговоров в процессе закупки.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

– *опережающая самостоятельная работа* – изучение студентами нового материала до его изложения преподавателем на лекции и других аудиторных занятиях;

– *компьютерные информационные технологии* – применение компьютеров для доступа к Интернет-ресурсам, использование обучающих программ с целью расширения информационного поля, повышения скорости обработки и передачи информации, обеспечения удобства преобразования и структурирования информации для трансформации её в компетенции;

– *case-study* – анализ реальных проблемных ситуаций, имевших место в соответствующей области профессиональной деятельности и поиск вариантов лучших решений;

– *проблемное обучение* – стимулирование студентов к самостоятельной «генерации» знаний, умений и навыков, необходимых для решения конкретной проблемы;

– *контекстное обучение* – мотивация студентов к усвоению знаний путем выявления связей между конкретным знанием и его применением;

– *обучение на основе опыта* – активизация познавательной деятельности студента за счет ассоциации его собственного опыта с предметом изучения.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Самостоятельная работа студента (вне аудитории)

Самостоятельная работа студентов призвана сформировать у него такие знания, умения и навыки, которые способствуют становлению научно подготовленного специалиста, квалифицированно и ответственно выполняющего на практике свои профессиональные обязанности.

В связи с этим, студент выполняет следующие виды самостоятельной работы:

1. *Подготовка к лекциям.* Студент должен иметь потенциальный запас знаний по теме будущей лекции. Для этого необходимо:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- изучить категории и понятия, которые будут использованы в лекции;
- ознакомиться с дискуссионными проблемами будущей лекции;
- подготовить вопросы, требующие разъяснения или объяснения в ходе изложения лекции.

2. *Подготовка к практическим занятиям.* Практическое занятие – одна из широко применимых форм изучения учебного материала, заключающаяся в организованном обсуждении поставленных вопросов. На них обучающиеся углубляют, систематизируют и закрепляют знания, полученные на других видах занятий и в ходе самостоятельной работы. Подготовка к практическим занятиям предполагает:

- изучение материалов лекций, учебников, учебных пособий, первоисточников и материалов в электронных средствах информации;
- формирование умения выделять проблемные вопросы, отвечать по существу на поставленный вопрос, как в плане практического занятия, так и в индивидуальном задании студенту;
- формирование умения обобщать изучаемый материал, а также строить достаточно убедительные и аргументированные, обоснованные выводы;
- выработка навыков самостоятельного поиска научной информации, умения составлять библиографию или список литературы по теме, умения цитировать первоисточники по изучаемой проблеме, которые необходимы при составлении докладов, эссе, презентаций проектов и других видов сообщений.

3. *Самостоятельная работа при подготовке к различным формам промежуточного контроля знаний:*

- осмысление и систематизация знаний, полученных на лекциях, практических занятиях, в ходе самостоятельной работы;
- знакомство с вопросами для самоконтроля и их уяснение;

- обращение к ранее изученным материалам по курсу;
- выделение непонятных вопросов и обращение за консультацией к преподавателю.

Изучение данной дисциплины предполагает выполнение следующих видов самостоятельной работы студентов:

- ознакомиться с лекционным материалом, изложенным в учебниках, электронных источниках и т.п.;
- выполнение тестовых заданий;
- самостоятельное решение задач;
- изучение основной и дополнительной литературы.

Темы вынесенные на самостоятельное изучение:

1. Стратегические аспекты закупочной логистики.

Центры ответственности и центры учета в компании. Сущность и понятие бизнес-процессов. Управление стратегиями на основе системы BSC. Разработка стратегических карт центров ответственности. Закупки как центр прибыли организации.

2. Бизнес-процесс «Закупка».

Технология проведения бизнес-процесса закупки: определение потребности в закупаемой продукции; выбор поставщика; подписание договора или контракта; заказ на поставку товара; выполнение обязательств по оплате товара; доставка товара; поступление товара. Работа с рекламациями. Управление запасами. Затраты на закупочную деятельность.

3. Управление запасами и товарооборотом.

Структура ассортимента компании. ABC-анализ и порядок его проведения. ABC-анализ по двум параметрам. XYZ-анализ. Оборачиваемость товарных запасов. Прогнозирование спроса на основе статистики. Определение уровня страхового запаса. Модель оптимального размера заказа. Оценка товарных запасов по методу ФИФО и ЛИФО. Анализ товаров по параметрам влияния. Излишки и дефицит.

4. Управление взаимоотношениями с поставщиками.

Стратегия деловых взаимоотношений с поставщиками. Оценка и выбор поставщика. Переговоры в процессе закупки. Этапы процесса переговоров.

5. Этика закупочной деятельности.

Правовые аспекты закупочной деятельности. Этические особенности закупочной деятельности.

Контрольные вопросы для оценки качества освоения дисциплины

Вопросы к зачету

1. Цель и задачи логистики снабжения.
2. Основные принципы организации логистики снабжения.
3. Виды логистических операций в материально-техническом снабжении.
4. Функциональное применение логистики снабжения.
5. Понятие хозяйственной связи в материально-техническом снабжении.
6. Объекты хозяйственных связей и их классификация.
7. Субъекты хозяйственных связей.
8. Варианты хозяйственных связей поставщиков и потребителей.
9. Структурирование хозяйственных связей по этапам.
10. Посреднические услуги и посредники в реализации хозяйственных связей.
11. Особенности передачи права собственности в логистике снабжения.
12. Содержание транзакционных операций по закупкам.
13. Модели управления транзакционными издержками.
14. Эффективность логистики снабжения.
15. Логистический риск и формы его проявления.
16. Методы количественной оценки логистического риска.
17. Управление логистическим риском в снабжении.
18. Обеспечивающая роль снабжения в экономической стратегии фирмы.
19. Функциональные зоны стратегии снабжения.
20. Уровни стратегического планирования в логистике снабжения.
21. Стратегический контроллинг в системе снабжения.
22. Планирование снабжения.
23. Методы определения потребностей в материально-технических ресурсах.
24. Формы и методы снабжения.
25. Выбор поставщиков.

Вопросы для контроля самостоятельной работы студента по дисциплине «Закупочная логистика»

1. Что такое закупочная логистика?
2. Каковы основные цели и задачи закупочной логистики?
3. Каковы информационные задачи в закупочной логистике?
4. Что подразумевает собой задача «Сделать или купить»?
5. Что относится к задачам организации и осуществления закупок?
6. Что включает в себя решение задачи координации и интеграции?
7. Чем отличаются термины «закупки» и «снабжение»?
8. Что составляет основу экономической эффективности закупок?
9. Каковы типовые процедуры в управлении снабжением?
10. Каковы основные модели организации закупочной логистики?
11. В чем сущность логистической системы JIT?
12. В чем сущность логистической системы KANBAN?
13. В чем сущность логистической системы MRP-1/MRP-2?

14. В чем сущность логистической системы SDP?
15. В чем сущность логистических систем LP, LRP, DDT?
16. Каковы преимущества и недостатки централизованного и децентрализованного подходов в закупочной логистике?
17. Что представляет собой анализ потребностей в материальных ресурсах на предприятии?
18. Каковы методы определения потребности в материальных ресурсах на предприятии?
19. Что включает в себя процедура выбора поставщика?
20. По каким критериям проводится анализ потенциальных поставщиков?
21. Алгоритм расчета рейтинга поставщиков.
22. Каковы основные критерии и показатели надежности поставок?
23. Каковы параметры и процедура выбора поставщика МР?
24. Что такое оферта?
25. В чем значимость процедуры проведения тендера?
26. Почему важно проводить анализ финансового состояния поставщика?
27. Каковы основные разделы договора купли-продажи?
28. Для чего необходимо составлять бюджет закупок?
29. Каковы методы составления бюджета закупок?
30. Основные статьи бюджета закупок?
31. Формирование структуры ассортимента компании.
32. ABC-анализ и порядок его проведения.
33. XYZ-анализ и порядок его проведения.
34. Оборачиваемость товарных запасов.
35. Определение уровня страхового запаса.
36. Модель оптимального размера заказа.
37. Оценка товарных запасов по методу ФИФО и ЛИФО?
38. Каковы основные модели управления запасами?
39. Преимущества и недостатки основных моделей управления запасами?
40. В чем сущность обобщенной модели управления запасами?
41. В чем сущность детерминированных моделей управления запасами?
42. Что рассчитывается размер заказа по формуле Уилсона?
43. Страховой запас и уровни обслуживания клиентов.
44. Как осуществляется контроль входных потоков материальных ресурсов?
45. Как рассчитывается комплексный показатель выполнения обязательств по поставкам материальных ресурсов?

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Вумек Дж. Продажа товаров и услуг по методу бережливого производства / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс; Пер. с англ. - М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2016. - 262 с. ISBN 978-5-9614-4619-7 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961446197.html>
2. Логистика: Учебник / А. В. Тебекин. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2014. - 356 с. ISBN 978-5-394-00571-8 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394005718.html>
3. Логистические ловушки и решения в договорах: Справочник предпринимателя / В. В. Волгин. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2014. - 140 с. - ISBN 978-5-394-02289-0 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394022890.html>

б) дополнительная литература

1. Гейдж Д. Партнерское соглашение: Как построить совместный бизнес на надежной основе / Дэвид Гейдж ; Пер. с англ. - 2-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 253 с. ISBN 978-5-9614-5737-7 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961457377.html>
2. Сорокина Т. Система дистрибуции: Инструменты создания конкурентного преимущества / Татьяна Сорокина. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 150 с. ISBN 978-5-9614-4798-9 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961447989.html>
3. Шоул Дж. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Джон Шоул; Пер. с англ. - 5-е изд. - М.: Альпина Паблишер, 2013. - 340 с. - ISBN 978-5-9614-2269-6 <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785961422696.html>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

<http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
<http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
<http://www.garant.ru> - Гарант;
<http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
<http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера).
<http://www.adviss.ru/> - Adviss Logistics - портал по логистике
<http://www.itkor.ru/> - Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка
<http://www.logistics.ru/> - Информационный портал ИА "Логистика"

г) периодические издания

<http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
<http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
<http://www.loginfo.ru/> - Журнал "Логинфо"
<http://www.logistpro.ru/> - Журнал "Логистика и управление" (бывш. "Логистика & система")

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебный процесс по дисциплине обеспечен всеми необходимыми материально-техническими ресурсами:

1. Лекционная аудитория, оснащенная мультимедиа-проектором.
2. Аудитории для проведения практических занятий, оснащенные маркерными досками.
3. Полный комплект демонстрационных материалов, включая слайд-лекции.
4. Библиотека ВлГУ.

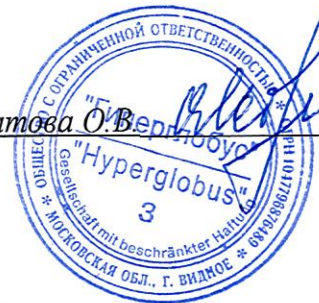
Примечание: В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил Измалова Н.Ю. 

Рецензент

руководитель отдела персонала ООО «ГИПЕРГЛОБУС» Истратова О.В. 
(место работы, должность, ФИО, подпись)



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

коммерции и маркетинг-менеджмента

Протокол № 6а от 10.12.2015 года

Заведующий кафедрой к.э.н. докторант Яков О.В. 
(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело»

Протокол № 2 от 14 декабря 2015 года

Председатель комиссии Полоцкая О.П. 
(ФИО, подпись)