

Кафедра

Управления

Б1.В.ДВ.04.01

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА)

Учебная дисциплина	Управление закупками
По направлению подготовки	38.03.02 «Менеджмент»
Профиль (программа бакалавриата)	«Бизнес-аналитика в управленческой деятельности»
Форма обучения	Очно-заочная

Оценочные материалы (средства) дисциплины рассмотрены (актуализированы) и утверждены на заседании кафедры управления

Протокол заседания № 10 от «15» мая 2026 г.

Заведующий кафедрой Никитина Наталья Викторовна

Оглавление

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	
5. ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ	
6. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ	

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы (средства) сформированы в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент», утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 №970, и учебного плана направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Бизнес-аналитика в управленческой деятельности» (программа бакалавриата). В соответствии с матрицей компетенций основной профессиональной образовательной программы «Бизнес-аналитика в управленческой деятельности» в процессе обучения по дисциплине «Управление закупками» происходит формирование закрепленных за дисциплиной компетенций обучающихся. Оценка сформированности компетенций на каждом этапе обучения происходит через оценку планируемых результатов обучения по дисциплине (знаний, умений, навыков).

Результаты освоения образовательной программы (компетенции)		Планируемые результаты обучения по дисциплине	Этапы формирования компетенции (семестры и темы)	Оценочные средства
ПК-5 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать перспективные планы развития организации («дорожные карты»), участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами	ПК-5.1 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами	знать: - организационно-управленческие модели организации закупок; уметь: - применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации; владеть: - навыками количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.	Тема 1. Понятие закупок. Процессы закупок в организации. Тема 2. Оценка и выбор поставщиков. Управление поставщиками Тема 3. Управление закупками организации	- выполнение практических работ по темам 1,2 - участие в семинарах-дискуссиях по темам 1,2,3

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

по теме 1 «Понятие закупок. Процессы закупок в организации»

Подготовить развернутые ответы по данному списку вопросов. Оформить в формате практической работы.

- Выбрать сферу для описания устройства работ процесса закупок (автомобилестроение, легкая промышленность, общепит, развлечение/медиа, услуги различного характера)
- Какие типы закупок возможны для выбранной сферы деятельности (производственные, непроизводственные)?
- Представленность поставщиков по выбранной сфере? Какие источники были проанализированы для определения представленности поставщиков?

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА №1

по теме 2 «Оценка и выбор поставщиков. Управление поставщиками»

Подготовить развернутые ответы по данному списку вопросов. Оформить в формате практической работы.

- Наиболее полно и ясно описать коммодити (изображение +интернет):
- Что это?
- Для чего предназначено?
- Куда устанавливается?
- Из каких материалов состоит?

Отразить основные данные (Сводный файл+сметы):

- Где располагается поставщик?
- Каковы годовые потребности?
- Какой годовой Товарооборот?
- Какое распределение между поставщиками?
- Сравнить цены поставщиков.
- Есть ли в цене импортные составляющие?
- В какой валюте? Какой курс применен сейчас?
- Какие были изменения цен за предыдущие годы?

Раздаточные материалы

- Сводный файл(номера изделий, цены, объемы поставки)
- Сметы (структура цены, материалы, процесс)
- Изображение изделия (материалы, вид изделий)

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА №2

по теме 2 «Оценка и выбор поставщиков. Управление поставщиками»

Подготовить развернутые ответы по данному списку вопросов. Оформить в формате практической работы.

Отразить основные данные (Сводный файл+сметы):

- Объемы проекта
- Товарооборот

- Сводная таблица с:
- NPV поставщиков
- Показатели качества и время подготовки производства
- Мощности поставщика
- Доказать свой выбор и убедить в этом выборе.

Раздаточные материалы

- Таблица с информацией по сорсингу (выбору поставщика)

Критерии оценивания практических работ

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если в работе зафиксированы логичные и понятные ответы на все вопросы; там, где необходимо, присутствуют поясняющие схемы;
- у схем есть объясняющий текст, название; соблюдены правила оформления работы.
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если ответы на вопросы зафиксированы недостаточно полно и понятно; в изображённых схемах есть недочёты; пропущен один вопрос; правила оформления работы соблюдены.
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если работа сделана «на отвяжись»; ответы зафиксированы не на все вопросы; схем не хватает или в их изображении есть нелогичность, ошибки; работа оформлена не совсем верно и корректно.
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если работа не сдана; работа списана у других студентов; в ответах на вопросы нет логики; схем мало, они с ошибками или схем нет совсем.

Вопросы к семинару-дискусии по теме 1 «Понятие закупок. Процессы закупок в организации»

1. Управление заказами, подготовка заказов
2. Формы организации закупочной деятельности
3. Опыт организации процесса закупок на предприятиях РФ.
4. Опыт организации процесса закупок на зарубежных предприятиях.

Вопросы к семинару-дискусии по теме 2 «Оценка и выбор поставщиков. Управление поставщиками»

1. Запасы и планирование закупок.
2. Оптимизация цепи поставок.
3. Процесс переговоров с поставщиками.
4. Специфика процедур закупки товара.
5. Специфика закупки интеллектуальных услуг

Вопросы к семинару-дискусии по теме 3 «Управление закупками организации»

1. Управление закупками в организациях оптовой торговли.
2. Совершенствование системы управления закупками на предприятии.
3. Информационные системы управления закупками.
4. Анализ и совершенствование системы управления закупками в организации

Критерии оценивания семинара дискуссии

оценка *«отлично»* выставляется обучающемуся, если он ответил развернуто на один из заданных вопросов, активно дополнял ответы других обучающихся или задавал им дополнительные вопросы;

оценка *«хорошо»* выставляется обучающемуся, если он ответил развернуто на один из заданных вопросов или ответил кратко на ряд вопросов;

оценка *«удовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он кратко ответил на один из задаваемых вопросов или просто дополнял ответы других обучающихся, задавал им дополнительные вопросы;

оценка *«неудовлетворительно»* выставляется обучающемуся, если он не смог ответить правильно на заданный вопрос, либо не отвечал на вопросы и не участвовал в их обсуждении.

3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОЦЕНКА ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ С ОЦЕНКОЙ

Список вопросов для подготовки к зачету с оценкой

ПК-5 - Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать перспективные планы развития организации («дорожные карты»), участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами

ПК-5.1 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами

Обучающийся знает: организационно-управленческие модели организации закупок;

1. Роль закупочной деятельности в организации.
2. Функции и основные результаты службы, осуществляющей закупочную деятельность организации и её контроль.
3. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия.
4. Взаимодействие подразделения закупок с другими подразделениями предприятия и его влияние на деятельность предприятия.
5. Направления материально-технического снабжения.
6. Материально-техническое обеспечение закупочной деятельности.
7. Основные виды закупок.
8. Социально-правовые основы управления системой государственных закупок.
9. Основные принципы управления системой закупок.
10. Проблемы и пути развития системы управления закупками.
11. Выбор способа закупки исходя из начальных условий.
12. Основные понятия, определения. Задачи и принципы системы закупок для государства.
13. Социально-экономические особенности контрактных отношений на рынке государственных закупок.
14. Изменения в нормативной законодательной базе размещения государственных и муниципальных закупок.
15. Международные базисные документы в сфере государственных закупок и их изменения.
16. Примеры положений, регламентов, стандартов, инструкций и других документов, систематизирующих закупочную деятельность предприятия.

17. Права и обязанности заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации при осуществлении закупок.
18. Термины и определения, которые используются в контрактном праве и при составлении государственного контракта.
19. Особенности статей контрактов в зависимости от вида закупаемой продукции.
20. Организация контроля за осуществлением государственных закупок.
21. Управление закупками на основе риск-ориентированных технологий.
22. Риски проведения закупок. Как избежать проблем при закупочной деятельности.
23. Качественная система управления рисками государственных закупок: общая характеристика, свойства, механизм реализации, изменения цены контракта.
24. Иностранные торги. Особенности.
25. Управление валютой при международных закупках
26. Правила выбора поставщиков.
27. Правила ведения переговоров с поставщиками.
28. Оценка и выбор поставщиков на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки.
29. Социологические исследования в изучении развития общественного контроля в сфере закупок.
30. Закупки в условиях кризиса.

ОЦЕНКА УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ НА ЗАЧЕТЕ С ОЦЕНКОЙ

ПК-5 - Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать перспективные планы развития организации («дорожные карты»), участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами

ПК-5.1 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами

Обучающийся умеет: применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации;

Обучающийся владеет: навыками количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.

Оценка достижения обучающимся запланированного результата обучения осуществляется по результатам участия в семинарах-дискуссиях и выполнения практических работ, в которых ему необходимо продемонстрировать навыки количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Для контроля усвоения обучающимися данной дисциплины и достижения запланированных результатов обучения учебным планом предусмотрен зачет с оценкой, проводимый в форме устного ответа на теоретический вопрос. При выставлении итоговой оценки по дисциплине учитываются результаты текущего контроля, отражающего сформированность практических умений и навыков обучающегося. Во время обучения обучающиеся участвуют в разных мероприятиях текущего контроля: выполняют практические работы, участвуют в семинарах-дискуссиях.

Зачет с оценкой проходит в форме устного ответа на теоретический вопрос.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения				
	1	2	3	4	5
ПК-5 - Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать перспективные планы развития организации («дорожные карты»), участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами ПК-5.1 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать стратегии управления человеческими ресурсами					
Знать: - организационно-управленческие модели организации закупок;	Не знает	Фрагментарные знания организационно-управленческих моделей организации закупок.	Общие, но не структурированные знания организационно-управленческих моделей организации закупок.	Сформированное, но содержащее отдельные пробелы знание организационно-управленческих моделей организации закупок.	Сформированное систематизированное прочное знание организационно-управленческих моделей организации закупок.
Уметь: - применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации;	Не умеет	Частично освоенное умение применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации.	В целом освоенное, но не подкрепляемое знаниями и самостоятельностью реализации умение применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации.	В целом сформированное и самостоятельно реализуемое, но не всегда интеллектуально обоснованное умение применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации.	Успешно сформированное, самостоятельно и осознанно реализуемое умение применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации.
Владеть: - навыками количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.	Не владеет	Фрагментарно сформированные навыки количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.	В целом сформированные, но выполняемые на элементарном уровне навыки количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.	Сформированные, но не устойчивые в сложных ситуациях навыки количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.	Успешно сформированные, устойчивые, технологически грамотно реализуемые навыки количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При выставлении итоговой оценки за дисциплину необходимо учитывать результаты текущего контроля и критерии оценивания сформированности компетенций.

Оценка **«отлично»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос были продемонстрированы глубокие, систематизированные и прочные знания (в соответствии с критериями сформированности компетенций), умения логично и обоснованно излагать материал, быстро ориентироваться в дополнительных вопросах и давать полные ответы;
- практические работы выполнены безошибочно и в полном соответствии с требованиями на оценку «отлично», обучающийся в работе продемонстрировал устойчивые навыки по оценке эффективности закупочной деятельности.

Оценка **«хорошо»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано хорошее, но недостаточно полное изложение материала, с отдельными пробелами в знаниях (возможно, незначительными неточностями в употреблении терминов), логичное изложение материала, но недостаточно быстрая ориентация в нем при ответе на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «отлично» или «хорошо» (с незначительными замечаниями и/или ошибками), обучающийся продемонстрировал устойчивые навыки по оценке эффективности закупочной деятельности.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано поверхностное владение материалом и фрагментарные знания, отсутствие стройного и логично выстроенного ответа, затруднение в употреблении терминов и приведении примеров, плохая ориентация в материале при ответе на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «хорошо» или «удовлетворительно» (с ошибками и замечаниями), с отклонениями от требований, обучающийся затруднялся в объяснении применяемых средств и конструктивов по оценке эффективности закупочной деятельности.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, если:

- при ответе на теоретический вопрос было продемонстрировано незнание значительного объема материала, «фрагментарность» имеющихся знаний, отсутствие стройного и логично выстроенного ответа, затруднение в употреблении терминов и приведении примеров, неумение выделить главное, сделать выводы и обобщения, неспособность отвечать на дополнительные вопросы;
- практические работы выполнены на оценку «неудовлетворительно» со значительными отклонениями от требований, с грубыми ошибками и множеством замечаний, обучающийся продемонстрировал частично сформированные навыки работы, затрудняется в объяснении применяемых средств.

5. ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

ПК-5 Способен анализировать имеющиеся ресурсы и ограничения, разрабатывать перспективные планы развития организации («дорожные карты»), участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами

Обучающийся знает:

- организационно-управленческие модели организации закупок;

Обучающийся умеет:

- применять организационно-управленческие решения для управления закупками организации;

Обучающийся владеет:

- навыками количественного и качественного анализа информации при оценке поставщиков

ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА

Задание 1. Какая модель организации закупок основана на централизованном процессе принятия решений и управлении закупками?

- a) Децентрализованная модель
- b) Централизованная модель
- c) Матричная модель
- d) Функциональная модель

Ответ: b) Централизованная модель

Задание 2. Какая модель организации закупок предполагает делегирование ответственности за закупки на различные подразделения или отделы организации?

- a) Функциональная модель
- b) Централизованная модель
- c) Децентрализованная модель
- d) Матричная модель

Ответ: c) Децентрализованная модель

Задание 3. Какая модель организации закупок предполагает сотрудничество различных функциональных групп в процессе принятия решений о закупках?

- a) Централизованная модель
- b) Децентрализованная модель
- c) Матричная модель
- d) Ступенчатая модель

Ответ: c) Матричная модель

Задание 4. Какая модель организации закупок предполагает разделение на различные подразделения или отделы, каждый из которых отвечает за определенный тип закупок?

- a) Функциональная модель
- b) Централизованная модель
- c) Децентрализованная модель
- d) Дивизиональная модель

Ответ: d) Дивизиональная модель

Задание 5. Какая модель организации закупок предполагает использование внешних поставщиков и активное сотрудничество с ними?

- a) Централизованная модель
- b) Децентрализованная модель
- c) Матричная модель
- d) Модель аутсорсинга

Ответ: d) Модель аутсорсинга

Задание 6. Какая модель организации закупок предполагает активное использование информационных технологий и автоматизацию процессов закупок?

- a) Модель электронных закупок
- b) Централизованная модель
- c) Децентрализованная модель
- d) Функциональная модель

Ответ: a) Модель электронных закупок

Задание 7. Вопрос: Какая модель закупок предполагает участие специализированных команд или подразделений в процессе закупок?

- A) Децентрализованная модель
- B) Централизованная модель
- C) Матричная модель
- D) Гибридная модель

Ответ: A) Децентрализованная модель

Задание 8. Вопрос: Какая модель закупок обычно применяется в небольших или средних предприятиях?

- A) Централизованная модель
- B) Децентрализованная модель
- C) Матричная модель
- D) Гибридная модель

Ответ: B) Децентрализованная модель

Задание 9. Вопрос: Какая модель закупок предполагает совместное участие центральной закупочной службы и отдельных подразделений в процессе закупок?

- A) Централизованная модель
- B) Децентрализованная модель
- C) Матричная модель
- D) Гибридная модель

Ответ: D) Гибридная модель

Задание 10. Вопрос: В какой модели закупок решения по закупкам принимаются на основе общих корпоративных стратегий и целей?

- A) Централизованная модель
- B) Децентрализованная модель
- C) Матричная модель
- D) Гибридная модель

Ответ: A) Централизованная модель

ЗАДАНИЯ ОТКРЫТОГО ТИПА

УМЕТЬ:

Задание 1. Организация столкнулась с проблемой поставки товаров вовремя, из-за чего проекты задерживаются и клиенты начинают терять доверие.

Ответ: Руководитель должен анализировать текущие процессы закупок, идентифицировать узкие места и разрабатывать план мероприятий по устранению этих проблем, включая пересмотр поставщиков, улучшение контроля поставок и внедрение системы управления запасами.

Задание 2. Цены на рынке значительно повышаются, что оказывает негативное влияние на бюджетирование закупок.

Ответ: Руководитель должен анализировать рынок, искать альтернативных поставщиков, пересматривать договорные условия и осуществлять переговоры с текущими поставщиками для получения лучших цен и условий.

Задание 3. Закупленные товары и услуги не соответствуют стандартам качества и требованиям организации.

Ответ: Руководитель должен укрепить контроль качества, провести аудит поставщиков, разработать процедуры проверки качества товаров и услуг, а также принять меры по возмещению ущерба от некачественных поставок.

Задание 4. Организация не имеет четкой системы управления закупками, что приводит к дублированию заказов и неполадкам в бюджетировании.

Ответ: Руководитель должен разработать политику управления закупками, включающую четкие процедуры, ответственность и контрольные точки. Также необходимо внедрить систему управления закупками, которая позволит отслеживать и оптимизировать весь жизненный цикл закупок.

Задание 5. Организация столкнулась с невозможностью выполнить заказы из-за недостатка необходимых ресурсов.

Ответ: Руководитель должен анализировать потребности организации, определить основные ресурсы, требуемые для выполнения заказов, и разработать план закупок и управления ресурсами, включая поиск новых поставщиков и управление текущими ресурсами для оптимального использования.

Задание 6. В организации возникла необходимость оптимизировать процесс закупок и снизить издержки. Какие организационно-управленческие решения вы примените для улучшения управления закупками?

Ответ: Для оптимизации процесса закупок можно внедрить систему управления закупками (SRM), автоматизировать процессы заказа и поставки, провести анализ текущих поставщиков и выявить возможности для снижения издержек.

Задание 7. Организация столкнулась с проблемой неэффективного управления поставщиками и низким качеством поставок. Какие организационно-управленческие решения вы предложите для улучшения управления поставщиками и качеством поставок?

Ответ: Для улучшения управления поставщиками можно разработать стратегию по работе с поставщиками, внедрить систему оценки и аудита поставщиков, а также провести переговоры о контрактах и условиях поставок.

Задание 8. Организация планирует расширить свою деятельность и нуждается в формировании новых поставщиков. Какую стратегию управления закупками вы примените для поиска и выбора новых поставщиков?

Ответ: Для поиска и выбора новых поставщиков можно провести анализ рынка, оценить потенциальных поставщиков, провести конкурсные торги и выбрать наилучших поставщиков с точки зрения цены, качества и надежности.

Задание 9. Организация столкнулась с проблемой несоблюдения законодательства в области закупок. Какие организационно-управленческие решения вы предложите для обеспечения соблюдения законодательства при проведении закупок?

Ответ: Для обеспечения соблюдения законодательства при проведении закупок необходимо разработать политику и процедуры закупок, обучить сотрудников правилам проведения закупок, а также внедрить систему контроля за соблюдением законодательства.

Задание 10. Организация планирует повысить эффективность закупок путем использования инновационных технологий. Какую стратегию управления закупками вы примените для внедрения инновационных технологий в процесс закупок?

Ответ: Для внедрения инновационных технологий в процесс закупок можно провести анализ рынка инноваций, выбрать наиболее подходящие технологии, обучить сотрудников работе с новыми системами и провести пилотные проекты для проверки эффективности новых технологий.

ВЛАДЕТЬ:

Задание 1. Компания ищет нового поставщика для своих товаров. Есть несколько потенциальных кандидатов и необходимо провести анализ и выбрать наиболее подходящего.

Ответ: Руководитель должен собрать и проанализировать данные о каждом потенциальном поставщике, включая цены, качество продукции, сроки доставки, репутацию предприятия и другие факторы. На основе этих данных будет принято решение о выборе поставщика.

Задание 2. Один из текущих поставщиков снизил качество своей продукции, и это начало оказывать негативное влияние на бизнес компании.

Ответ: Руководитель должен провести количественный и качественный анализ данных о поставщике, включая проверку качества продукции и сравнение с характеристиками, указанными в контракте. Если поставщик не соответствует требованиям, будет принято решение о поиске нового партнера.

Задание 3. Компания получила предложение от нового поставщика с более низкими ценами. Необходимо провести анализ и оценить, будет ли это выгодно для организации.

Ответ: Руководитель должен проанализировать информацию о новом поставщике и сравнить его условия и цены с текущим поставщиком. Будут рассмотрены и сравнены такие факторы, как цены, качество продукции, репутация компании и условия доставки. После этого будет принято решение о сотрудничестве с новым поставщиком.

Задание 4. Компания хочет расширить рабочую зону и ищет новых поставщиков. Необходимо провести анализ и выбрать лучших кандидатов для сотрудничества.

Ответ: Руководитель должен собрать информацию о потенциальных поставщиках и проанализировать их в соответствии с установленными критериями, такими как цены, качество продукции, условия доставки и репутация предприятия. На основе результатов анализа будет принято решение о сотрудничестве с наиболее подходящими поставщиками.

Задание 5. Компания уже сотрудничает с несколькими поставщиками, но хочет оценить их

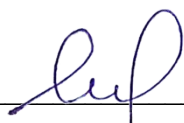
эффективность и провести анализ, чтобы принять решение о сохранении или замене.

Ответ: Руководитель должен собрать количественные и качественные данные о каждом поставщике и проанализировать их, включая сравнение цен, качества продукции, доставки и обслуживания клиентов. На основе этого анализа будет принято решение о дальнейшем сотрудничестве с каждым поставщиком.

6. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

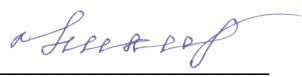
Разработчик:

Ишкильдина С.А., к.т.н., доцент


(подпись)

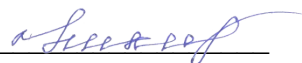
Заведующий кафедрой:

Никитина Н.В., д.э.н., доцент


(подпись)

Заведующий выпускающей кафедрой:

Никитина Н.В., д.э.н., доцент


(подпись)