Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 30.09.2026 20:32:05
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e839d98ec1c5bb2f5eb89c29abfcd7f43985447

Образовательное частное учреждение высшего образования

«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»

(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Директор Международного института инновационной экономики, лидерства и менеджмента
_____ А. А. Панарин
«17» декабря 2025г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по учебной дисциплине:

ЛОГИСТИКА СНАБЖЕНИЯ

Направление подготовки 38.03.01 Экономика
(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль):
Экономическая логистика

Формы обучения: очная, заочная

Москва

Фонд оценочных средств для дисциплины «Логистика снабжения». Направление подготовки/специальность 38.03.01 Экономика, направленность (профиль/специализация): «Логистика снабжения», Т.Л. Мищенко – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: Т.Л. Мищенко

Заведующий кафедрой: _____/ Т. В. Новикова

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Логистика снабжения» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) «Логистика снабжения». На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

2.1. Сопроводительная информация.

Разработчик	Т.Л. Мищенко
Кафедра	Финансов, экономики и организации производства
Наименование дисциплины	Логистика снабжения
Факультет / институт	Международный институт инновационной экономики, лидерства и менеджмента
Направление подготовки / специальность	38.03.01 Экономика
Количество вопросов в оценочных заданиях (диапазон)	От 30 до 60
Общее время тестирования (мин)	90
Общее количество вопросов/заданий в ФОС	*30*
Размещенность на сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет)	*Да*

2.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции (для планирования результатов обучения по элементам образовательной программы и соответствующих оценочных средств)
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	**ИУК-2.1. Знает** круг поставленных экономических задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений. **ИУК-2.2. Умеет** определять круг экономических задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений. **ИУК-2.3. Владеет навыками** определения круга экономических задач в рамках поставленной цели и выбора оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

3.ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Занятия семинарского типа (Практические занятия, Семинарские занятия, Лабораторные занятия)

Общие рекомендации по подготовке к семинарским занятиям. При подготовке к работе во время проведения занятий семинарского типа следует обратить внимание на следующие моменты: на процесс предварительной подготовки, на работу во время занятия, обработку полученных результатов, исправление полученных замечаний. Предварительная подготовка к учебному занятию семинарского типа заключается в изучении теоретического материала в отведенное для самостоятельной работы время, ознакомление с инструктивными материалами с целью осознания задач занятия. Работа во время проведения занятия семинарского типа включает несколько моментов: а) консультирование обучающихся преподавателями с целью предоставления исчерпывающей информации, необходимой для самостоятельного выполнения предложенных преподавателем задач, б) самостоятельное выполнение заданий согласно обозначенной учебной программой тематики.

Тема 1. Логистика снабжения в системе предпринимательства

1. Основные понятия логистики снабжения.
2. Эволюция снабжения. Номенклатура закупаемых ресурсов

Тема 2. Стратегические задачи логистики снабжения

1. Виды стратегий снабженческой деятельности
2. Задача МОВ – "делать или покупать"

Тема 3. Методы планирования потребностей в продукции

1. Современные методы планирования потребности в продукции
2. Определение потребности в предметах снабжения. Анализ методов планирования потребности в ТМЦ

Тема 4. Управление закупками

1. Типы заказов на закупку
2. Договор закупки. Виды контрактов на закупку

Тема 5. Организация службы закупок

1. Организационные структуры служб снабжения в компаниях с различными типами организационных структур управления.
2. Типовая структура отдела снабжения отечественного предприятия.

Тема 6. Организация закупки для государственных и муниципальных нужд

1. Этапы процедур государственных закупок.
2. Организация торгов, конкурсов и аукционов при государственном обеспечении

Тема 7. Выбор поставщика

1. Категории поставщиков и их характеристика.
2. Алгоритм выбора поставщика материальных ресурсов методом рейтинговой оценки.

Тема 8. Эффективность снабженческой деятельности

1. Показатели эффективности снабженческой деятельности.
2. Варианты экономического обоснования оптимизационных решений в логистике снабжения.

Критерии оценивания практических занятий:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи, формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, обосновывает свои суждения и даёт правильные ответы на вопросы преподавателя
хорошо	Выставляется, если обучающийся умеет увязывать теорию с практикой (решает задачи и формулирует выводы, умеет пояснить полученные результаты), владеет понятийным аппаратом, полно и глубоко овладел материалом по заданной теме, но содержание ответов имеют некоторые неточности и требуют уточнения и комментария со стороны преподавателя
удовлетворительно	Выставляется, если обучающийся знает и понимает материал по заданной теме, но изложение неполное, непоследовательное, допускаются неточности в определении понятий, студент не может обосновать свои ответы на уточняющие вопросы преподавателя
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающийся допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Делает ошибки в ответах на уточняющие вопросы преподавателя

3.2. Типовые вопросы и задания

Перечень вопросов

1. Цели, задачи, принципы и функции логистики снабжения.
2. Классификация участников и предметов закупочной деятельности.
3. Понятие стратегии и этапы ее формирования.
4. Основные стратегические цели логистики снабжения.
5. Разработка и внедрение стратегии снабжения.
6. Формирование поставок в зависимости от этапа развития компании.
7. Виды потребности в материалах и методы ее определения.
8. Понятие поставщиков, их классификация.
9. Критерии выбора поставщиков продукции.
10. Алгоритм выбора поставщика.
11. Основные методы выбора поставщика.
12. Показатели оценки качества функционирования поставщика.
13. Источники информации для выбора поставщика.
14. Формы оплаты поставок.
15. Приемка товара по качеству и количеству.
16. Правовые аспекты снабжения.
17. Организация снабжения в крупных компаниях.
18. Линейно-функциональная организация службы снабжения.
19. Линейная организация службы снабжения.
20. Причины формирования службы снабжения.
21. Определение эффективности снабженческой деятельности, факторы, влияющие на нее.
22. Организация процесса закупки.
23. Субъекты закупок, способы размещения заказов.
24. Условия участия в госзакупках.
25. Концепция МоВ.
26. Концепция управления взаимоотношениями с поставщиками.

27. MRP-система.
28. Затраты, связанные с закупочной деятельностью.
29. Нормы естественной убыли сырья
30. Договор поставки и его разделы.

3.3. Примерные тестовые задания

Вариант 1

1. Соотнесите понятия с точки зрения сферы употребления

А) закупки — А коммерция
Б) снабжение — В государственный сектор
В) покупки — С производство

- **А) Закупки — А) коммерция**. В коммерческой деятельности термин «закупки» используют для описания приобретения товаров и услуг для бизнеса.
- **Б) Снабжение — С) производство**. «Снабжение» чаще применяют в производственном контексте: это обеспечение предприятия материалами, комплектующими и ресурсами для выпуска продукции.
- **В) Покупки — В) государственный сектор**. В госсекторе часто говорят о «закупках» (например, по 44ФЗ), но в более общем смысле бытовые и мелкие приобретения могут обозначаться как «покупки»; в данном контексте логичнее соотнести с госсектором, где закупки строго регламентированы и терминология формализована.

2. В чем заключается стратегическая роль снабжения для предприятия?

Ответ: Стратегическая роль снабжения состоит в том, чтобы:

- обеспечивать бесперебойность производства за счёт своевременной поставки качественных ресурсов;
- снижать совокупные затраты на закупки (включая стоимость владения, логистику, риски);
- выстраивать долгосрочные партнёрские отношения с поставщиками для стабильности поставок и доступа к инновациям;
- управлять рисками (дефицит, колебания цен, геополитика) через диверсификацию поставщиков и буферные запасы;
- поддерживать конкурентоспособность компании за счёт оптимизации затрат и качества входных ресурсов.

3. Опишите, в чем заключается разница между понятиями «закупка» и «снабжение»
Ответ:

- **«Закупка»** — это конкретная операция или процесс приобретения товаров/услуг: поиск поставщика, переговоры, заключение договора, оплата. Это тактический и операционный уровень.
- **«Снабжение»** — более широкое понятие, охватывающее весь цикл обеспечения предприятия ресурсами: планирование потребностей, выбор источников, закупки, доставку, приёмку, хранение, распределение по подразделениям. Это стратегический и операционный контур.

4. Укажите функции менеджера по закупкам

А) определение потребности в материальных ресурсах
Б) поиск потенциального поставщика

В) распределение продукции в пределах складского хозяйства
Г) выбор метода закупки
Д) установление приемлемой цены и условий поставки
Е) мониторинг товара до момента его доставки
Ж) организация процесса разгрузочно-погрузочных работ

Правильные варианты:
А) определение потребности в материальных ресурсах
Б) поиск потенциального поставщика
Г) выбор метода закупки
Д) установление приемлемой цены и условий поставки
Е) мониторинг товара до момента его доставки

Не относятся к функциям менеджера по закупкам:

- **В) распределение продукции в пределах складского хозяйства** — это зона ответственности склада/логистики.
- **Ж) организация процесса разгрузочно-погрузочных работ** — задача складской службы или транспортной логистики.

5. В координации с отделом маркетинга происходит:
А) Выбор поставщиков
Б) Ценообразование
В) Участие в торгах
Г) Таможенные операции
Е) Мониторинг хоз. связей

Б) Ценообразование (маркетинг задаёт ценовую политику, а закупки обеспечивают её выполнение через поиск выгодных условий).
Е) Мониторинг хозяйственных связей (совместный анализ эффективности поставщиков с точки зрения рыночного позиционирования).

6. В координации с коммерческим отделом происходит:
А) Выбор поставщиков
Б) Ценообразование
В) Участие в торгах
Г) Таможенные операции
Е) Мониторинг хоз. связей

А) Выбор поставщиков (коммерческий отдел может влиять на выбор с учётом клиентских требований и каналов сбыта).
Б) Ценообразование (согласование закупочных цен с продажной политикой).
Е) Мониторинг хоз. связей (оценка надёжности поставщиков для обеспечения выполнения коммерческих обязательств).

7. В координации с отделом транспортной логистики происходит:
А) Выбор поставщиков
Б) Ценообразование
В) Участие в торгах
Г) Таможенные операции
Е) Мониторинг хоз. связей

Г) Таможенные операции (логистика отвечает за оформление и прохождение таможни).
Е) Мониторинг хоз. связей (контроль сроков и условий доставки, взаимодействие с перевозчиками).

8. Что входит в 1 группу (Основные средства) общей номенклатуры закупаемых внешних ресурсов?

К основным средствам относят дорогостоящие активы длительного пользования:

- станки и производственное оборудование;
- здания, сооружения;
- транспортные средства;
- дорогостоящие инструменты и приборы со сроком службы более 12 месяцев.

9. Какая из представленных 4 групп номенклатуры внешних ресурсов представляет наибольший интерес для логистики снабжения
А) Основные средства производственного и непроизводственного назначения
Б) Материальные ресурсы и услуги непроизводственного назначения
В) Готовая продукция для перепродажи
Г) Материальные ресурсы и услуги производственного назначения

Г) Материальные ресурсы и услуги производственного назначения.
Это сырьё, материалы, комплектующие, энергоносители — то, что напрямую влияет на производственный процесс, требует регулярного планирования, контроля запасов и оптимизации цепочек поставок.

10. В чем заключается роль отдела логистики снабжения как места для обучения специалистов?

Отдел логистики снабжения — это «полигон» для развития компетенций:

- работа с реальными цепочками поставок, поставщиками, контрактами;
- освоение навыков планирования потребностей, управления запасами, анализа рисков;
- понимание взаимосвязи закупок, производства и продаж;
- развитие переговорных навыков и умения работать в кросс-функциональных командах.

11. Укажите недостающих участников закупочной деятельности
Хранитель, перевозчик, подрядчик, комиссионер, …

Возможные варианты: **поставщик**, **заказчик**, **таможенный брокер**, **страховщик**, **эксперт по приёмке**.
Наиболее логичное дополнение к списку: **поставщик** (ключевой участник, без которого закупка невозможна).

12. В чем заключается работы комиссионера?

Комиссионер действует от своего имени, но за счёт комитента (заказчика):

- заключает сделки купли-продажи;
- получает вознаграждение (комиссию);
- не становится собственником товара;
- отвечает за исполнение обязательств по сделке перед третьими лицами.

13. Дайте определение хозяйственным связям

Хозяйственные связи (ХС) — это устойчивые организационно-экономические отношения между субъектами хозяйственной деятельности (поставщиками и потребителями), направленные на обеспечение обмена ресурсами, товарами и услугами для выполнения производственных или коммерческих задач.

14. Укажите существующие хозяйственные связи
А) гибкие (смешанные)
Б) комплексные
В) прямые
Г) косвенные
Д) опосредованные

Правильные варианты: **В) прямые**, **Г) косвенные**, **Д) опосредованные**.
«Гибкие» и «комплексные» — это характеристики или типы организации связей, а не общепринятые классификации по структуре взаимодействия.

15. По длительности действия ХС делятся на:
А) краткосрочные
Б) среднесрочные
В) долгосрочные

Все варианты верны:
А) краткосрочные (разовые или на короткий период),
Б) среднесрочные (на 1–3 года),
В) долгосрочные (более 3 лет, стратегические партнёрства).

16. Укажите цели установления ХС:
А) Согласование потребностей с предложениями товаров по месту и времени.
Б) Приоритет торговых партнеров
В) Непрерывность процессов производства.
Г) Непрерывность процессов обращения и потребления.

17. Перечислите принципы установления ХС:

Основные принципы:

- **взаимная выгода** — обе стороны получают экономическую пользу;
- **надёжность и стабильность** — минимизация рисков сбоев поставок;
- **прозрачность и доверие** — открытый обмен информацией, честные условия сотрудничества;
- **гибкость** — способность адаптироваться к изменениям спроса, цен, логистики;
- **правовая обоснованность** — чёткое закрепление обязательств в договорах.

18. Что из указанных функций выполняет оптовый посредник по отношению к клиенту-потребителю?
— оценка потребностей и спроса;
— преобразование ассортимента товаров;
— поддержка процесса перехода прав собственности на товар;
— хранение запасов, материальных ресурсов;
— концентрация материальных ресурсов;
— минимизация коммерческого риска;
— маркетинговое обслуживание.

Посредник выполняет:

- преобразование ассортимента товаров (подбирает нужные позиции под запрос клиента);
- хранение запасов, материальных ресурсов (обеспечивает наличие товара);
- концентрация материальных ресурсов (собирает товары от разных производителей);
- маркетинговое обслуживание (консультирует, помогает с выбором, продвигает товары).

Остальные функции (оценка спроса, поддержка перехода прав собственности, минимизация риска) либо относятся к другим участникам цепочки, либо являются косвенным эффектом работы посредника.

19. При выборе ХС руководитель должен учитывать следующие факторы:
А) объем потребления конкретного вида продукции
Б) наличие и размещение складов – посредников
В) степень известности торговой марки (бренда) противоположной стороны
Г) устойчивость потребления данного вида продукции на предприятии

Правильные варианты:
А) объём потребления конкретного вида продукции (влияет на выбор типа поставки и поставщика).
Б) наличие и размещение складовпосредников (определяет логистические издержки и сроки доставки).
Г) устойчивость потребления данного вида продукции на предприятии (позволяет планировать долгосрочные контракты).

Вариант **В) степень известности торговой марки** — второстепенный фактор при выборе хозяйственных связей.

20. Опишите разницу между транзитной и складской поставками

Транзитная поставка: товар идёт напрямую от производителя к потребителю, минуя промежуточные склады. Плюсы: сокращение сроков, снижение издержек на хранение. Минусы: жёсткие требования к синхронизации производства и потребления.
Складская поставка: товар проходит через распределительный центр или склад посредника. Плюсы: гибкость, возможность накопления запасов, комплектация заказов. Минусы: дополнительные затраты на хранение и обработку.

21. Назовите 3 уровня принятия управленческих решений, охарактеризуйте их вкратце. На каком из уровней риск наибольший?

1. **Стратегический уровень** (высшее руководство): долгосрочное планирование, определение целей, распределение ресурсов между направлениями. Пример: выход на новый рынок.
2. **Тактический уровень** (среднее звено): среднесрочное планирование, реализация стратегии через программы и проекты. Пример: выбор поставщика на год.
3. **Операционный уровень** (линейные менеджеры): ежедневное управление, выполнение текущих задач. Пример: оформление заявки на закупку.

Наибольший риск — на стратегическом уровне, так как ошибки здесь имеют долгосрочные последствия и требуют значительных ресурсов для исправления.

22. Дайте определение логистической стратегии

Логистическая стратегия — это долгосрочный план действий, определяющий, как компания будет управлять потоками материалов, информации и финансов для достижения конкурентных преимуществ. Она включает выбор моделей поставок, уровней запасов, географии складов, технологий и партнёрств в цепочке поставок.

23. Укажите мировые тенденции логистики закупок (не менее 3)

1. **Цифровизация и автоматизация**: внедрение ERP, SRM, AI для прогнозирования спроса, управления поставщиками и оптимизации закупок.
2. **Устойчивое развитие и ESG**: выбор поставщиков с учётом экологических и социальных критериев, сокращение углеродного следа цепочек поставок.
3. **Гибкость и устойчивость цепочек**: диверсификация поставщиков, локальное производство, буферные запасы для защиты от кризисов.
4. **Интеграция данных и сквозная видимость**: использование IoT, блокчейна и аналитики для отслеживания грузов и прозрачности операций.

24. Чем отличается корпоративная стратегия от миссии компании?

- **Миссия** — это философия и смысл существования компании: «зачем мы здесь», какие ценности несём, какую пользу приносим обществу. Пример: «Делать мир лучше через инновации».
- **Корпоративная стратегия** — это конкретный план достижения целей: «как мы будем действовать», какие рынки осваивать, какие ресурсы привлекать, как конкурировать. Пример: «Занять 20 % рынка в сегменте X за 5 лет за счёт выхода в 3 новых страны».

25. Назовите организацию, занимавшуюся распределением всех материальных потоков в СССР:
А) ГосРосПил
Б) ГосСнаб
В) МинТорг
Г) МинПром
Д) ГосСтрой

Правильный ответ: **Б) ГосСнаб** (Государственный комитет по материальнотехническому снабжению). Он отвечал за планирование, распределение и контроль материальных ресурсов в плановой экономике СССР.

Задача 1. Ваша организация использует импортное типографическое оборудование (офсетные пресса, линии для подготовки матриц и т.д.) приобретенное 20-25 лет назад. Вы являетесь руководителем департамента закупок. Головной болью для вас являются постоянные поломки, отказы и связанное с этим приобретение в аварийном порядке запасных частей. Однако вчера произошло нечто чрезвычайное. Основная линия 2-х цветных прессов была остановлена из-за одновременной поломки нескольких агрегатов. Представленный для срочной закупки список включал 25 наименований расходных узлов (около 50 % всех узлов).
Беглый анализ показал, что 1) фирма, поставившая оборудование, давно изменила профиль деятельности и больше не занимается поставками издательских систем. 2) Завод-изготовитель самих прессов находится в бывшей ГДР и его судьба после объединения Германии неизвестна. Ситуация усложняется тем, что до начала учебного года осталось около 10 дней, а вашей организации предстоит выполнить заказ по изданию учебников для всех школ региона.
Обсудите в группах стратегию выхода из создавшегося положения и представьте ваши соображения. Сформируйте основные источники возможной поставки запасных частей.

Задача 2. Автотранспортные предприятия города за год потребляют 150 тонн запасных частей и эксплуатационных материалов (P_z). В среднем 1тонна запасных частей и материалов стоит 20 тыс.р.(Ц). Средний запас при транзитной форме снабжения составляет 50 тонн ($Z_{произ}$), а при складской – 10 тонн ($Z_{скл}$). Расходы по хранению 1 тонны ресурсов на складах составляют 1,5 тыс.р.($C_{хранение}$), величина капитальных вложений на 1 тонну запаса ресурсов – 20 тыс.р (К).
Расходы по завозу ресурсов при транзитной форме снабжения 1 тыс.р. за тонну груза ($C_{завоз}^{транзит}$), а при складской 1,6 тыс.р. (включая складскую наценку) ($C_{завоз}^{склад}$). Коэффициент эффективности капитальных вложений – 0,2.($E_н$). Выбрать эффективную форму снабжения транспортного предприятия города материальными ресурсами.

Задача 3. При стоимости 1 м^3 ассортиментных позиций 12 000, 22 000, 31 000, 45 000 рублей, дополнительные расходы составляют: транспортный тариф – 1100 рублей; расходы на страховые запасы – 12%, расходы на запасы в пути – 13%; прочие дополнительные расходы – 1300 рублей на 1 м^3. Рассчитать долю дополнительных затрат и построить график зависимости дополнительных затрат от стоимости 1 м^3 груза.

Вариант 2

1. Какова компетенция «поставщика модулей»?
А) поставщик собирает объекты из множества деталей и функциональных групп и поставляет, как правило, в режиме «точно в срок» укомплектованные объекты
Б) обладая высокими компетенциями в технологии и производстве, поставщик модулей разрабатывает и поставляет функциональные системы
В) поставщик производит отдельные детали и осуществляет их монтаж

Правильный ответ: Б) обладая высокими компетенциями в технологии и производстве, поставщик модулей разрабатывает и поставляет функциональные системы.

Анализ: Поставщик модулей поставляет не просто детали, а готовые функциональные блоки (модули), которые интегрируются в конечный продукт. Вариант А описывает скорее сборочное производство, а вариант В — поставку и монтаж отдельных деталей.

2. Компании по организации отношений с поставщиками могут быть разделены на следующие группы:
А) Рационализторы
Б) Лидеры
В) Оптимизаторы
Г) Пионеры
Д) Б и Г

Правильный ответ: Д) Б и Г (Лидеры и Пионеры).

Анализ: В литературе по управлению закупками и цепочками поставок выделяют разные модели поведения компаний. «Лидеры» формируют стандарты взаимодействия, «Пионеры» экспериментируют с новыми подходами. Термины «рационализаторы» и «оптимизаторы» скорее описывают тактики, а не базовые типы стратегий.

3. Перечислите не менее 8 источников получения сведений о возможных поставщиках

1. **Электронные торговые площадки** (например, B2B-Center, Фабрикант, Сбербанк-АСТ).
2. **Отраслевые выставки и конференции** — возможность лично оценить поставщиков.
3. **Рекомендации партнёров и клиентов** — надёжный источник, основанный на опыте.
4. **Каталоги и справочники поставщиков** (в том числе отраслевые издания).
5. **Поисковые системы и специализированные базы данных** (СПАРК, Контур.Фокус).
6. **Тендерные площадки и реестры госзакупок** — информация о репутации и опыте исполнения контрактов.
7. **Профессиональные ассоциации и союзы** — часто публикуют списки членов с описанием компетенций.
8. **Соцсети и профессиональные сообщества** (LinkedIn, тематические форумы).
9. **Маркетинговые исследования и отчёты отраслевых аналитиков**.
10. **Собственные базы данных и история закупок** — анализ предыдущих поставщиков.

4. Расскажите про метод доминирующих характеристик

Это метод оценки поставщиков, при котором выбор делается на основе **одного ключевого критерия**, который считается наиболее важным для конкретной закупки. Например, если критична цена — выбирают поставщика с минимальной стоимостью, игнорируя другие параметры.

Плюсы: простота и скорость принятия решения.
Минусы: риск упустить важные факторы (качество, надёжность), что может привести к проблемам в долгосрочной перспективе.

5. Укажите названия существующих групп критериев (по Степанову)
А) Экономические критерии
Б) Организационные критерии
В) Технические критерии
Г) Организационно-экономические критерии
Д) Психологические

Правильные ответы: А) Экономические критерии, Б) Организационные критерии, В) Технические критерии, Г) Организационно-экономические критерии.

Анализ: Д) Психологические критерии не входят в классическую классификацию Степанова. Оценка поставщика базируется на объективных показателях, а не на субъективных ощущениях.

6. Такие характеристики как: доступность продукции и условия её доставки, сроки поставки и условия оплаты, удалённость поставщика и его финансовое положение, организационные факторы менеджмента и стиль поставки относятся к:
А) Организационно-экономическим критериям
Б) Экономическим критериям
В) Организационным критериям
Г) Свой правильный вариант

Правильный ответ: А) Организационно-экономическим критериям.

Анализ: Эти параметры объединяют как экономические аспекты (цена, оплата, финансы), так и организационные (логистика, менеджмент, стиль работы). Поэтому они формируют отдельную группу — организационно-экономические критерии.

7. Расскажите про метод категорий предпочтения

Этот метод предполагает **разделение критериев оценки на категории** (например, обязательные, желательные, второстепенные) и присвоение им весов. Поставщики оцениваются по каждой категории, а итоговый рейтинг формируется с учётом значимости каждой группы критериев.

Пример:

- Обязательные: соответствие техническим требованиям, наличие сертификатов.
- Желательные: цена ниже среднерыночной, короткие сроки поставки.
- Второстепенные: дополнительные услуги, гибкость условий.

Метод позволяет сбалансировать требования и избежать чрезмерного фокуса на одном параметре.

8. Назовите три самых главных критерия для оценки поставщика (по Линдерсу)
А) Репутация
Б) Финансовые показатели поставщика

В) Цена услуг
Г) Качество товара
Д) Своевременность поставки
Е) Срок поставки

Правильные ответы: Г) Качество товара, Д) Своевременность поставки, В) Цена услуг.

Анализ: Линдерс выделяет эти три критерия как базовые для большинства закупок. Репутация и финансовые показатели важны, но они скорее служат индикаторами надёжности, а не прямыми критериями выбора. Срок поставки — частный случай своевременности.

9. Укажите существующие типы (разновидности) договора купли-продажи, существующие в законодательстве РФ.
А) договор розничной купли-продажи
Б) муниципальный контракт
В) договор купли-продажи транспортных средств
Г) договор купли продажи недвижимости
Д) все верно

Правильный ответ: Д) все верно.

Анализ:

- А) Договор розничной купли-продажи — регулируется ГК РФ (ст. 492).
- Б) Муниципальный контракт — форма договора для госзакупок (44-ФЗ).
- В) Договор купли-продажи транспортных средств — распространённая практика.
- Г) Договор купли-продажи недвижимости — отдельный вид с обязательной госрегистрацией.

10. Инвойс это
А) Документ, выписываемый покупателем продавцу в рамках международной сделки
Б) Документ, выписываемый продавцом покупателю в рамках международной сделки
В) Подтверждение получения товара в рамках международной сделки
Г) Подтверждение оплаты при международной сделке

Правильный ответ: Б) Документ, выписываемый продавцом покупателю в рамках международной сделки.

Анализ: Инвойс (invoice) — это счёт на оплату, который содержит детали сделки: наименование товара, количество, цену, условия поставки и оплаты. Он служит основанием для платежа и таможенного оформления.

11. В чем сущность договора контрактации, в каких случаях он применятся?

Договор контрактации — это разновидность договора купли-продажи, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную им продукцию заготовителю (ст. 535 ГК РФ).

Сущность:

- Специфический предмет — сельхозпродукция, произведённая самим продавцом.
- Часто включает условия о содействии заготовителя (предоставление семян, техники и т. д.).
- Учитывает риски, связанные с природными факторами.

Применяется:

- При закупках урожая у фермеров и агропредприятий.
- Для долгосрочного планирования поставок сельхозсырья (молоко, зерно, овощи).
- Когда заготовитель заинтересован в гарантированных объёмах продукции.

12. Может ли осуществляться поставка без заключения договора в письменной форме?
А) да
Б) нет

Правильный ответ: А) да.

Анализ: По ГК РФ (ст. 161) сделки между юрлицами должны быть в письменной форме, но на практике поставка может происходить на основании **счёта-оферты**, который акцептуется оплатой. Также возможна разовая поставка по товарной накладной с указанием условий. Однако для сложных или долгосрочных отношений письменный договор обязателен.

13. Договор субподряда заключается, если:
А) разовые работы или услуги невыгодно или нецелесообразно выполнять силами предприятия
Б) не требуется передавать права на сырье, лишь право на его обработку
В) закупаемые единицы обладают малой стоимостью, заказ происходит часто

Правильный ответ: А) разовые работы или услуги невыгодно или нецелесообразно выполнять силами предприятия.

Анализ: Субподряд — это привлечение сторонней организации для выполнения части работ по основному договору. Это актуально, когда у компании нет нужных компетенций или ресурсов.

14. Договор толлинга заключается, если:
А) разовые работы или услуги невыгодно или нецелесообразно выполнять силами предприятия
Б) не требуется передавать права на сырье, лишь право на его обработку
В) закупаемые единицы обладают малой стоимостью, заказ происходит часто
Г) нет правильного ответа

Правильный ответ: Б) не требуется передавать права на сырьё, лишь право на его обработку.

Анализ: Толлинг (договор переработки давальческого сырья) предполагает, что заказчик передаёт сырьё подрядчику для переработки, сохраняя право собственности на сырьё и готовый продукт. Подрядчик получает плату за услуги переработки.

15. Системный контракт заключается, если:
А) разовые работы или услуги невыгодно или нецелесообразно выполнять силами предприятия
Б) не требуется передавать права на сырье, лишь право на его обработку
В) закупаемые единицы обладают малой стоимостью, заказ происходит часто

Правильный ответ: В) закупаемые единицы обладают малой стоимостью, заказ происходит часто.

Анализ: Системный (рамочный) контракт позволяет упростить закупки часто используемых товаров/услуг с низкой стоимостью, устанавливая общие условия и лимиты, а конкретные поставки оформляются заявками.

16. Что включается в договор в самом конце?
А) Преамбула
Б) Эпиграф
В) Заключение
Г) Существенные условия
Д) Случайные условия
Е) Дополнительные условия

Правильный ответ: В) Заключение (реквизиты и подписи сторон).

Анализ: Структура договора: преамбула → предмет → существенные условия → дополнительные условия → **заключение** (адреса, реквизиты, подписи). «Случайные» и «дополнительные» условия могут быть в середине текста.

17. Под существенными условиями понимают
А) Цена
Б) Количество
В) Качество
Г) Предмет договора
Д) Все верно

Правильный ответ: Г) Предмет договора.

Анализ: Согласно ст. 432 ГК РФ, существенным является условие о предмете договора. Цена, количество и качество могут быть существенными в отдельных видах договоров, но предмет — универсальное обязательное условие.

18. Что из перечисленного может миновать бухгалтерию?
А) Счет на предоплату
Б) товарно-транспортная накладная
В) счет-фактура
Г) заявка
Д) миновать бухгалтерию невозможно

Правильный ответ: Г) заявка.

Анализ: Заявка — это внутренний документ, который инициирует процесс закупки. Счёт на предоплату, товарно-транспортная накладная и счёт-фактура обязательно проходят через бухгалтерию для учёта и оплаты.

19. Заключительная приемка может быть в виде:
А) выборочной проверки
Б) предварительной приемки
В) полной проверки
Г) все верно

Правильный ответ: Г) все верно.

Анализ:

- **Выборочная проверка** — для больших партий товаров.
- **Предварительная приёмка** — промежуточный контроль до финальной сдачи.
- **Полная проверка** — сплошной контроль всех единиц продукции.

Выбор метода зависит от условий договора и характера поставки.

20. При невозможности достижения мирного урегулирования конфликта стороны обращаются в:
А) конституционный суд
Б) Гаагский трибунал
В) арбитражный суд
Г) следственный комитет
Д) МВД

Правильный ответ: В) арбитражный суд.

Анализ: Арбитражные суды рассматривают экономические споры между юрлицами и ИП. Конституционный суд занимается вопросами соответствия законов Конституции, Гаагский трибунал — международными преступлениями, СК и МВД — уголовными делами.

21. Сколько всего существует уровней инстанций судов, разбирающих вопросы конфликтов в области поставок?
А) 3
Б) 4
В) 5

Г) Свой вариант

Б) 4

В системе арбитражных судов (именно они разбирают экономические споры, в том числе по договорам поставки) выделяют четыре уровня: суды субъектов РФ (первая инстанция), апелляционные арбитражные суды, арбитражные суды округов (кассационные) и Верховный Суд РФ (надзорная инстанция, коллегия по экономическим спорам).

22. В государственных закупках в роли заказчика могут выступать
А) муниципалитет
Б) органы государственной власти
В) бюджетная организация
Г) руководитель государственного внебюджетного фонда
Е) все верно

Е) всё верно

Согласно 44-ФЗ, заказчиками могут выступать: государственный орган (в т.ч. орган государственной власти), муниципальный орган, бюджетное учреждение (при закупках за счёт субсидий), а также орган управления государственным внебюджетным фондом.

23. В отношении группы лотов, которые выиграны одним участником аукциона, следует заключать общий контракт
А) Да
Б) Да, но с разрешения комитета и с согласия заказчика
В) Нет
Г) Нет, контракты заключаются автоматически отдельно на каждый лот

Г) Нет, контракты заключаются автоматически отдельно на каждый лот

По закону в отношении каждого выделенного лота заключается отдельный контракт. Даже если один участник выиграл несколько лотов, на каждый из них оформляется свой договор.

24. Более двух заказчиков, представляющих госорганы, могут организовать общие торги
А) Да, если они относятся к одной и той же ветви власти.
Б) Да, если запрашиваемые услуги однородны и слабо отличны друг от друга
В) Нет, каждая организация обязана проводить независимые торги в соответствии с требованиями антимонопольного комитета

Б) Да, если запрашиваемые услуги однородны и слабо отличны друг от друга

Закон допускает проведение совместных закупок, когда несколько заказчиков объединяются для закупки однородных или идентичных товаров, работ, услуг. При этом они заключают соглашение, выбирают организатора и проводят одну процедуру, по итогам которой каждый заключает свой контракт.

25. К компетенциям спец. организаций, привлекаемых к организации торгов, относят
А) Создание комиссии по размещению заказов
Б) Определение цены (только начальной) лота
В) Разработка и утверждение сопроводительной конкурсной документации
Г) Все верно
Д) Нет верных ответов

Д) Нет верных ответов

Специализированная организация по 44-ФЗ не вправе выполнять ряд ключевых функций: создавать закупочную комиссию, определять начальную (максимальную) цену контракта,

утверждать проект контракта и саму закупочную документацию, а также подписывать договор с победителем. Она может помогать с подготовкой документации, размещением извещения, рассылкой приглашений, но не с ключевыми решениями.

26. При наличии арестованного имущества (в размере 20 % стоимости активов) и неуплаченных налогов (25 % от стоимости активов) имеете ли Вы право участвовать в государственных торгах?
А) Да
Б) Нет

А) ДаНаличие арестованного имущества или задолженности по налогам само по себе не является автоматическим запретом для участия в торгах. Ограничения могут устанавливаться заказчиком в конкретной закупке (например, требование об отсутствии задолженности), но по общему правилу участник допускается, если не установлено иных законных препятствий.

27. Если Вы находитесь в реестре недобросовестных поставщиков, но имеете исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, Вас могут допустить до участия в торгах?
А) Да
Б) Нет

А) Да
Нахождение в реестре недобросовестных поставщиков (РНП) само по себе не блокирует участие полностью. Если заказчик в документации не установил требование об отсутствии сведений в РНП, такой участник может быть допущен. Наличие исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности не отменяет факта внесения в реестр, но даёт возможность участвовать при отсутствии прямого запрета в извещении.

28. Каким предприятиям даётся «зеленый свет» при осуществлении торгов, при соблюдении прочих условий?
А) Организация инвалидов
Б) Предприятия, участвующие в исполнении гособоронзаказа
В) Предприятия, ни разу не оказывавшиеся в списке недобросовестных поставщиков
Г) Учреждения исправительного типа

А) Организация инвалидов
Для организаций инвалидов законом (ст. 29 44-ФЗ) предусмотрены преференции: при победе в конкурентной закупке заказчик обязан предоставить ценовую преференцию (увеличить предложенную цену на 15%, но не выше НМЦК). Для других перечисленных категорий (предприятия гособоронзаказа, учреждения УИС) тоже есть свои механизмы поддержки, но в контексте вопроса о «зелёном свете» (преференциях) наиболее прямой ответ — организации инвалидов

29. Какие формы комиссий не существуют?
А) Оценочная
Б) Аукционная
В) Конкурсная
Г) Котировочная

А) Оценочная
В законодательстве о закупках (44-ФЗ) закреплены такие виды комиссий: аукционная, конкурсная, котировочная. Термина «оценочная комиссия» в этом контексте нет — оценку заявок проводит та комиссия, которая соответствует способу определения поставщика

30. В конкурсе побеждает тот, кто
А) Предложил лучшую цену
Б) Предложил лучшие сроки
В) Предложил лучшее качество
Г) Все верно

Г) Всё верно
В конкурсе победитель определяется по совокупности критериев, а не только по цене. Заказчик устанавливает в документации значимые параметры (качество, сроки, квалификация участника, технические характеристики), и побеждает тот, кто по итогам оценки набрал наибольшее количество баллов.

3.4. Типовое задание на самостоятельную работу

Задача 1. Стол собирается из трех компонентов. Компания, производящая столы, хочет отгрузить 100 единиц к концу 4-го дня, 150 единиц к концу 7-го дня. Поступления 100 деревянных панелей планируется на начало 2-го дня. В наличии имеется 120 ножек. Имеется в наличии 60 крепежных скоб. Время производства (в днях) для всех элементов приведено в таблице. Подготовьте план материальных требований.

Количество	Время производства, дни
1 – 200	1
201 – 550	2
551 – 999	3

Задача 2. Перед нами стояла нелегкая задача по грузоперевозке. Вернее задача была легкая, вот только груз весил около 200 кг. Нужно было перевезти пианино для ребенка из Санкт-Петербурга в наш городок, расположенный в 180 км от Северной столицы. Своими силами здесь было не обойтись, поэтому решили обратиться к профессионалам грузоперевозки. Удивительно, но мы не ожидали увидеть столько предложений по перевозке пианино. Услуги предлагали несколько фирм и частников: начиная от специализированных компаний, занимающихся только перевозкой музыкальных инструментов типа пианино или рояль, и заканчивая дядей Петей из соседнего подъезда, который вызвался сгонять в Питер на своей Газели в конце недели. Сроки нас поджимали, да и переплачивать не хотелось. Для оптимального выбора перевозчика решили воспользоваться одним из методов логистики – **методом рейтинговых оценок**.

Итак, первым делом сформулировали критерии выбора: стоимость перевозки, время перевозки, наличие грузчиков, опыт работы и уровень конкуренции. Далее нужно было оценить значимость или вес каждого критерия (число от 0 до 1). Составили табличку, представлена ниже. В ней постарались оценить каждого перевозчика по каждому критерию. Для примера рассмотрели три класса перевозчиков:
– компании, специализирующиеся на перевозках пианино;
– обычные транспортные компании с широким спектром услуг;
– индивидуальные предприниматели, занимающиеся перевозками, в лице их типичного представителя дяди Пети.
Таблица 1.

Критерий	Вес критерия	Специализированные перевозчики	Обычные транспортные компании	Петр (ИП)
Итого:	**1,00**			
Стоимость перевозки, руб.	0,50	10000	7500	5000
Время перевозки, час	0,05	3	3	6
Наличие грузчиков	0,20	1	1	0
Опыт работы	0,20	1	1	0
Уровень конкуренции, балл	0,05	1	3	2

Из таблицы видно, что максимальное значение при выборе перевозчика мы отдали стоимости – 0,5.

Проще всего было оценить перевозчиков по стоимости и времени. Мы обзвонили несколько фирм из Санкт-Петербурга и записали среднюю стоимость и время перевозки в таблицу. Дядя Петя местный, поэтому ему потребуется в два раза больше времени на доставку пианино из Санкт-Петербурга. По критериям «Наличие грузчиков» и «Опыт работы» оценивали так: если есть, то 1, иначе 0. Уровень конкуренции означает возможность выбора конкретного перевозчика из рассматриваемого класса. Этот критерий оценивали по трехбалльной шкале: если уровень конкуренции высок, то максимальное количество баллов (3), в противном случае – минимальное (1).
В соответствии с методом рейтинговых оценок необходимо было перевести абсолютные значения оценок в относительные. Иначе нам пришлось бы складывать рубли с часами и баллами, что не совсем корректно. Следующая таблица содержит уже относительные оценки.

Критерий	Вес критерия	Специализированные перевозчики	Обычные транспортные компании	Петр (ИП)
Итого:	**1,00**	**0,70**	**0,78**	**0,53**
Стоимость перевозки, руб.	0,50	0,50	0,67	1,00
Время перевозки, час	0,05	1,00	1,00	0,50
Наличие грузчиков	0,20	1,00	1,00	0
Опыт работы	0,20	1,00	1,00	0
Уровень конкуренции, балл	0,05	0,33	1,00	0,66

Задача 3. Производитель изготавливает рубашки на фабрике в городе Хьюстон (штат Техас). Стоимость производства одной рубашки 10 долларов (включая стоимость материала). Город Чикаго является основным рынком, потребляющим 108 000 рубашек ежегодно, розничная цена на рубашку – 15 долларов. Транспортные и складские расходы составляют 5 долларов за 1 центнер. Каждая упакованная рубашка весит 500 граммов.

У компании существует альтернатива – она может производить рубашки на Тайване. Стоимость производства одной рубашки 4 доллара. Когда рубашки готовы, они транспортируются прямо в Чикаго. Транспортные и складские расходы в этом случае составляют 6 долларов за 1 центнер. Пошлина за провоз одной рубашки составляет 0,5 доллара. Расходы на запасы в пути составляют 10 000 долларов. Исходя из расчета общих затрат, сделайте вывод: стоит ли производить рубашки на Тайване?

Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий