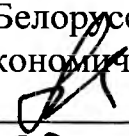


Учреждение образования
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

 В.Ю. Шутилин

«22» 06 2019 г.

Регистрационный № 3892-19 /уч.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальности 1-25 80 09 «Коммерция»

СОСТАВИТЕЛИ:

И.В. Уриш, доцент кафедры коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

С.В. Стасюкевич, ассистент коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет».

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

К.В. Якушенко, заведующий кафедрой маркетинга Белорусского национального технического университета, кандидат экономических наук, доцент;

Ю.А. Шаврук, заместитель декана факультета коммерции и туристической индустрии учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 10 от 10.05.2019);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 6 от 25.06.2019).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Закупочная деятельность дает возможность обеспечивать непрерывность производственного процесса, сформировать оптимальный ассортимент товаров в организациях торговли, воздействовать на производителей товаров. Именно закупки обеспечивают эффективную работу промышленных предприятий и субъектов торговли.

При рассмотрении закупок на внешнем рынке необходимо учитывать различные источники товарных ресурсов, разнообразие номенклатуры товаров, оценивать возможности применения различных методов и форм закупки, что приводит к необходимости использования различных систем закупок и взаимодействия с поставщиками.

Изучением и решением данных проблем занимается учебная дисциплина «Управление закупками на внешнем рынке».

Содержание учебной программы учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» нацелено на рассмотрение особенностей осуществления закупочной деятельности промышленных предприятий, субъектов оптовой и розничной торговли на внешних рынках и формирование навыков выполнения закупочных операций; позволяет создать теоретико-методическую основу для последующего непрерывного самообучения в области управления закупочной деятельностью.

Учебная программа по учебной дисциплине «Управление закупками на внешнем рынке» составлена для магистрантов, обучающихся по специальности 1-25 80 09 «Коммерция» (профилизация «Коммерция на внешнем рынке»).

Основной целью изучения учебной дисциплины является формирование у специалистов компетенций, позволяющих высокоэффективно решать профессиональные задачи в области управления закупками на внешнем рынке на основе передового опыта, современной методологии, актуального инструментария и с применением средств автоматизации.

Задачами изучения учебной дисциплины является обеспечение подготовки специалистов, которые на основе полученных знаний и приобретенных навыков способны обеспечить наиболее рациональное и эффективное использование материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов в процессе закупочной деятельности на внешнем рынке; в том числе с использованием современных средств автоматизации.

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование компетенций специалиста, который должен быть способен:

СК-2 – Уметь анализировать развитие экономики и ее отдельных отраслей, обосновывать и оценивать результаты регулирующего воздействия принятых бизнес-решений;

В результате изучения дисциплины магистранты должны:

знать:

- методы и приемы, применяемые покупателями в процессе изучения рынка, а также при планировании, организации и оперативном управлении закупками;
- нормативно-правовые акты, регулирующие закупочную деятельность в

Республике Беларусь и за рубежом;

- особенности управления закупочной деятельностью при осуществлении импортных операций;
- содержание внешнеторгового контракта;
- системы управления производственными и товарными запасами;
- системы информационного обеспечения закупочной деятельности;
- системы автоматизации закупочных операций;
- особенности управления заявками на закупку, заказами на закупку, получением товаров и возвратами;
- методы и приемы оценки эффективности закупочной деятельности.

уметь:

- изучать внешний рынок ;
- использовать различные источники информации об источниках товарных ресурсов на внешнем рынке;
- анализировать, оценивать и прогнозировать предложение товаров на рынке;
- рассчитывать потребность в товарах для производственных, оптовых и розничных торговых организаций;
- рассчитывать плановый объем закупки товаров;
- обосновать оптимальные партии закупок и составлять заявки;
- нормировать производственные и товарные запасы;
- разрабатывать оперативно-календарные планы закупок;
- определять объемы государственных закупок;
- осуществлять поиск и выбор поставщиков, в том числе на конкурсной основе;
- осуществлять процедуры государственных закупок;
- избегать ошибок в процедурах закупок;
- оценивать эффективность закупочной деятельности.

иметь навыки:

- разработки планов закупок и расчета нормативов товарных запасов;
- разработки и заключения внешнеторговых договоров с поставщиками;
- оформления товаросопроводительных документов;
- составления управленческой и статистической отчетности о закупках.

Освоение учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» тесно взаимосвязано и требует усвоения всех разделов и тем, рассматриваемых в учебных дисциплинах «Товаропроводящие сети на внешних рынках» и «Риски во внешнеторговой деятельности», «Модели и стратегии развития бизнеса» , «Ценовая политика во внешнеторговой деятельности». Логика построения учебной дисциплины позволяет рассмотреть, как общие вопросы, характеризующие специфику закупочной деятельности на внешнем рынке, так и частные аспекты, связанные с влиянием различных факторов на объем и процесс закупки, а так же нормативно-правовым регулированием закупок.

В соответствии с учебным планом дневной формы получения высшего образования по специальности 1-25 80 09 «Коммерция» учебная программа рассчитана на 198 часов, из них всего часов аудиторных – 62, в том числе 24 часа – лекции, 22 часа – практические занятия, 16 часов – семинарские занятия.

Форма текущей аттестации – экзамен.

В соответствии с учебным планом заочной формы получения высшего образования по специальности 1-25 80 09 «Коммерция» учебная программа рассчитана на 198 часов, из них всего часов аудиторных – 16, в том числе 6 часов – лекции, 6 часов – практические занятия, 4 часа – семинарские занятия.

Форма текущей аттестации – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Сущностные характеристики осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке

Понятийный аппарат категорий «внешний рынок», «закупки».

Сущность закупочной деятельности на внешнем рынке (импорта).
Объекты и субъекты закупок по импорту.

Причины и задачи осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке. Основные функции закупок по импорту.

Потенциальные проблемы при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке.

Сущность и принципы таможенной политики при осуществлении закупок по импорту. Виды и особенности применения таможенных пошлин к ввозимым товарам: специальные, антидемпинговые, компенсационные пошлины.

Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров: по цене сделки с ввозимым товаром (метод 1); по цене сделки с идентичным товаром (метод 2); по цене сделки с однородным товаром (метод 3); на основе вычитания стоимости (метод 4); на основе сложения стоимости (метод 5); резервным методом (метод 6).

Условия подтверждения заявленной таможенной стоимости ввозимого товара.

Тема 2. Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке

Анализ управления запасами в организации: анализ запасов в предшествующем периоде, определение целей формирования запасов, оптимизация размера основных групп текущих запасов.

Взаимосвязи службы закупок с другими подразделениями коммерческой организации.

Автоматизированные информационные системы учета при осуществлении закупок по импорту. Управление базой поставщиков. Воздействие на поставщиков. Интеграция поставщиков.

Логистические системы, ориентированные на планирование потребностей ресурсов. Система Just In Time. Система KANBAN. Система MRP-I (Material Requirement Planning). Система MRP-II (Manufacturing Resource Planning). Система SDP (System Delivery Planning). Система LP (Lean Production). Система DDT (Demand-driven Techniques).

Методы закупок товаров по импорту. Организация и техника проведения международных торгов (тендеров). Подготовка торгов. Предварительная квалификация участников. Подготовка и представление предложений

участниками торгов. Изучение и оценка предложений участников организаторами торгов, выявление победителя и заключение с ним контракта.

Государственные закупки с применением биржевых торгов. Электронная торговая площадка ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». Электронная торговая площадка информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». Государственная информационно-аналитическая система Республики Беларусь.

Оценка эффективности импортной (закупочной) деятельности.

Тема 3. Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту

Информационное обеспечение закупочной деятельности на внешнем рынке. Биржевая и финансовая информация. Экономическая и статистическая информация. Коммерческая информация. Юридическая (нормативная) информация.

Категория «товарный рынок». Классификационные признаки товарного рынка. Специализация товарных рынков отдельных стран.

Процедура получения и оценки предложений от потенциальных поставщиков. Оферта: сущность, виды, характеристика и особенности анализа в процессе накопления информации по соответствующим товарным рынкам. Заказ и запрос: сущность, отличительные особенности. Составление конкурентного листа.

Оценка рисков, связанных с выходом на внешний рынок при осуществлении закупок по импорту.

Услуги РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь при проведении закупок по импорту на внешних рынках.

Тема 4. Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке

Обоснование целесообразности закупки товаров у изготовителей или у посреднических торговых организаций. Анализ затрат при различных формах закупки. Методика выбора формы поставки.

Обсуждение способов поиска контрагента. Поиск потенциальных поставщиков. Развитие электронных торговых площадок. Конкурентные и неконкурентные методы выбора контрагента.

Формирование портфеля предложений поставщиков. Изучение, анализ и оценка предложений поставщиков.

Система критериев выбора поставщика в зависимости от стратегии организации: качество продукции (качество поставляемых материальных

ресурсов и сервиса), надежность поставщика (поставок, в том числе соблюдение графика), цена, условия оплаты и поставки, местонахождение поставщика (влияет на скорость и стоимость доставки), порядок удовлетворения рекламаций, наличие системы менеджмента качества, обеспечение сохранности продукции в процессе отгрузки и транспортировки и др.

Методы выбора поставщика. Метод рейтинговых оценок. Затратно-коэффициентный метод. Метод рейтинговых оценок. Метод доминирующих характеристик. Метод анализа иерархий. Метод линейного программирования. Метод анализа полной стоимости. Методика «Десять С». Сравнительная характеристика методов выбора поставщика.

Обоснование принятия решения о степени концентрации заказов у одного поставщика либо о выборе дополнительных источников снабжения.

Тема 5. Управление внешнеторговыми контрактами

Правовые основы договора международной купли-продажи товаров. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Основные положения Конвенции, регламентирующие заключение договоров международной купли-продажи.

Законодательная база, регламентирующая содержание внешнеторговых контрактов в Республике Беларусь.

Виды договоров в сфере внутреннего и международного торгового (коммерческого) оборота и профессиональной коммерческой деятельности на товарных рынках.

Деловые переговоры, виды, принципы, этапы переговорного процесса. Организация и методика проведения деловых переговоров с потенциальными поставщиками. Деловая профессиональная этика переговоров. Техника ведения переговоров с зарубежными контрагентами в зависимости от их национальных особенностей.

Структура внешнеторгового контракта. Обязательные и дополнительные условия контракта.

Содержание отдельных разделов.

Согласование ассортимента, требований к качеству, объемов закупок, размеров партий и сроков поставок, цен, наценок, скидок и порядка расчетов за поставляемую продукцию.

Понятие и виды (способы) обеспечения. Неустойка. Залог. Удержание. Поручительство Банковская гарантия. Задаток. Формы договорной ответственности. Организация и регламентация контрактной деятельности коммерческой организации.

Исполнение внешнеторговых контрактов. Контроль и регулирование контрактной деятельности.

Тема 6. Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение

Сущность и значение международных перевозок грузов. Техно-экономические особенности различных видов транспорта: железнодорожный, морской, речной, автомобильный, воздушный.

Источниками правового регулирования международных перевозок. Международные конвенции, регламентирующие сферу международных перевозок. Конвенцией ООН о международных смешанных перевозках грузов. Конвенцией ООН об ответственности операторов транспортных терминалов в международной торговле и др.

Международные транспортные организации по развитию транспортной инфраструктуры и транспортных связей между отдельными странами, правовому регулированию и коммерческой эксплуатации международного транспорта. Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА). Международная ассоциация судовладельцев (ИНСА) и др.

Виды и характеристика международных перевозок. Перевозки регулярные (линейные) и нерегулярные; бесперегрузочные и перегрузочные; соседские, транзитные и сквозные (круговые, кольцевые); прямого сообщения, непрямого (ломанного), последовательные и с переотправкой; интермодальные; мультимодальные и др.

Грузовые транспортные тарифы: виды и порядок их установления.

Транспортно-логистические услуги при осуществлении международных перевозок. Требованиями к транспортным услугам со стороны контрагентов.

Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки: назначение, виды, характеристика, содержание. Предварительный счет. Счет-фактура. Счет-проформа. Счет-спецификация. Упаковочный лист. Сертификат продукции. Сертификат качества. Сертификат о происхождении товара.

Товарораспорядительные документы внешнеторговой сделки: назначение, виды, характеристика, содержание. Инвойс. Коносамент. Воздушно-перевозочный документ и др.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА

учебной дисциплины «Управление закупками на внешнем рынке» для дневной формы получения высшего образования

Номер раздела,	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов						Иное*	Форма контроля знаний	
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз			Лаб
1	Сущностные характеристики осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке	2		2				[18, 19, 20]	Индивид задание	
2	Концепция организации и осуществления закупочной деятельности на внешнем рынке	6	4	4				[18, 19, 20, 22, 23]	Индивид задание	
3	Исследование внешних рынков при осуществлении закупок по импорту	4	4	2				[17, 18, 19, 20, 21, 22, 23]	Решение задач и хоз. ситуаций	
4	Методы выбора поставщика при осуществлении закупочной деятельности на внешнем рынке	4	4	4				[17, 18, 20]	Решение задач и хоз. ситуаций	
5	Управление внешнеторговыми контрактами	4	4	2				[21, 22, 23, 25, 34]	Индивид задание	
6	Международные перевозки грузов в системе закупок по импорту: правовое и документальное обеспечение	4	6	2				[18, 19, 20, 22, 23, 34]	Индивид задание	
ИТОГО:		24	22	16					Экзамен	

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы магистрантов по учебной дисциплине «Управление закупками на внешнем рынке»

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
- подготовка к семинарским занятиям и практическим занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
- подготовка к выполнению диагностических форм контроля (решение задач и ситуаций, индивидуальные задания и т.п.);
- подготовка к экзамену.

Нормативные и законодательные акты

1 Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З: с изм. и доп.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 июля 2018 г. № 135-З // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь.— 2018. — № 2/2573.

2 Методические рекомендации по осуществлению процедур государственных закупок продуктов питания // Министерство антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — 2018. — Режим доступа: https://mart.gov.by/files/live/sites/mart/files/documents/02.02.18.._.pdf

3 О выставочной и ярмарочной деятельности в Республике Беларусь: постановление Совета министров Респ. Беларусь от 15 февраля 2019 г. № 101 // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь.— 2019. — № 5/46168.

4 О допуске товаров иностранного происхождения и поставщиков, предлагающих такие товары, к участию в процедурах государственных закупок: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 марта 2016 г. № 206 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. — 2016. — № 5/41823.

5 О закупках товаров (работ, услуг) при строительстве: Указ Президента Респ. Беларусь от 20 октября 2016 г. № 380 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2016. — № 1/16695.

6 О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь 8 января 2014 г. № 128-3; с изм. и доп. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь.— 16.07.2016. — № 2/2395.

7 О государственных закупках товаров (работ, услуг): Закон Респ. Беларусь от 13 июля 2012 г., № 419-3; с изм. и доп.: текст по состоянию на 1.07.2019 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь — 2019. — № 2/1971.

8 О государственных закупках медицинских изделий, лекарственных средств и лечебного питания: Указ Президента Респ. Беларусь от 7 февраля 2019 г. № 40 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь. — 2019. — № 1/18171.

9 О товарных биржах: Закон Респ. Беларусь от 5 января 2009 г. № 10-3, с изм. и доп.; в ред. Закона Респ. Беларусь от 8 июля 2015 г. № 284-3 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — 14.07.2015. — № 2/2282. — Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H10900010>.

10 О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг): Указ Президента Респ. Беларусь № 590 от 31 декабря 2013 г.; в ред. Указов Президента Респ. Беларусь от 31.12.2014 № 657, от 23.02.2016 № 77, от 03.06.2016 № 188. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2013. — № 1/14720.

11 О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)»: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 22 августа 2012 г. № 778; с измен. и доп.; в ред. постановлений Совмина от 30.12.2012 № 1263, от 26.06.2013 № 543, от 22.07.2014 № 706, от 30.01.2015 № 57, от 27.01.2016 № 68, от 07.09.2017 № 679 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2012. — № 5/36226.

12 О развитии предпринимательства: Декрет Президента Респ. Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь.— 25.11.2017. — № 1/17364.

13 О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств. Постановление Совета Министров Респ. Беларусь 15 марта 2012 г. № 229; с измен. и доп. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2012. — 5/35434.

14 Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 31 января 2014 г. № 88// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2014. — № 5/38400.

15 Положение о поставках товаров в Республике Беларусь: постановление Кабинета Министров Респ. Беларусь от 08.07.1996, № 444; с изм. и доп.: в ред. постановлений Совета Министров Респ. Беларусь от 20.08.1998, № 1318; от 02.06.2000, № 797 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь — 2001. — № 5/7560.

16 Положение о приемке товаров по количеству и качеству: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, № 1290 от 02.09.2008 г.// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2008. — № 5/28293.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

- 17 Барановский, С.И. Логистика: практ. пособие / С.И. Барановский, С.В. Шишло. – Минск: Беларуская навука, 2016. – 222 с.
- 18 Верниковская, О.В. Закупочная логистика: учеб. пособие / О.В. Верниковская. — Минск: БГЭУ, 2014. — 223 с.
- 19 Данилова, С. Н. Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» (профиль «Региональная и муниципальная экономика») / С. Н. Данилова. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016. – 124 с.
- 20 Журавлев, В.А. Управление закупками и снабжением на предприятии: конспект лекций / В.А. Журавлев, А.Н. Саевец. – Минск Тетра-Системс, 2012. – 144 с.
- 21 Зорина, Т.Г. Международная логистика: учеб. пособие / Т.Г. Зорина, М.Л. Слонимская. – Минск: БГЭУ, 2012. – 244 с.
- 22 Кретов, И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: учеб. пособие / И.И. Кретов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Дело и сервис, 2011. – 262 с.
- 23 Управление закупками и поставками: учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон, пер. с англ. – под ред. Ю.А. Щербанина.— 13-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .— 754 с.

Дополнительная:

- 24 Афанасенко, И.Д. Логистика снабжения: учеб. для вузов/ И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.
- 25 Афанасенко, И. Д. Экономическая логистика: для магистров и специалистов : для экономических специальностей всех форм обучения / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова [и др.] – СПб. : Питер, 2013. – 428 с.
- 26 Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность: практикум: учеб. пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск: Беларуская Энцыклапедыя імя Петруся Броўкі, 2012. – 294 с.
- 27 Бузукова, Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова; под ред. С.В. Сысоевой. — СПб.: Питер, 2010. — 432 с.
- 28 Жданов, А.Ю. Управление закупками с использованием конкурсных процедур: технология внедрения и организации: монография. / А.Ю. Жданов, А.Н. Фёдоров. — М.: КНОРУС, 2007. — 288 с.
- 29 Немогай, Н. В. Логистика. Управление цепочками поставок / Н.В. Немогай. – Минск: Тетралит, 2013. – 223 с.

30 Логистика во внешнеэкономической деятельности: монография / А.В. Власов [и др.]; под общ. ред. В.А. Шумаева. – М.: РУСАЙНС, 2018. – 116 с.

31 Логистика: практикум: учеб. пособие / В.И. Маргунова [и др.]; под общ. ред. В.И. Маргуновой. – Минск: Вышэйшая школа, 2016. – 220 с.

32 Руководство по закупкам [Текст]: учеб. пособие / под ред. Н. Димитри, Г. Пига, Дж. Спаньоло ; пер. с англ. М. М. Форже, Е. В. Хилинской под ред. И. В. Кузнецовой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. — 695 с.

33 Телешук, Г.Я. Конкурсные закупки: курс лекций / Г.Я. Телешук. - Минск: Акад.управления при Президенте Республики Беларусь, 2008. – 214 с.

34 Шишло, С. В. Управление закупками: тексты лекций для студентов специальности 1-26 02 03 «Маркетинг» очной и заочной форм обучения / С. В. Шишло. – Минск : БГТУ, 2014. – 94 с.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Microsoft Office Excel – табличный процессор со встроенными возможностями анализа и прогнозирования;
2. STATISTICA – система комплексного анализа данных;
3. Торговая система LS Trade Fusion.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Модели и стратегии развития бизнеса	Экономики торговли и услуг	<p style="text-align: center;">Нет</p> <p><i>Чл.о. зав. кафедрой И. А. Серикова</i></p>	<p>Протокол заседания кафедры Экономики торговли и услуг № <u>10</u> от <u>10.05</u> 2019 г.</p>

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО

на ____/____ учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры

_____ (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

Заведующий кафедрой

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
