Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

Факультет экономики и управления торговлей

Кафедра экономики торговли

СОГЛАСОВАНО

Председатель методической

комиссии по специальности

\_\_\_\_\_\_\_\_\_Климченя Л.С. «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2016 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

(ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС)

ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

«ТЕНДЕРНЫЕ ТОРГИ»

для специальности 1-25 81 09 «Коммерческая деятельность»

(пр

актико-ориентированная магистратура)

Составители:

Подобед Н.А., кандидат экономических наук, доцент

Шелег Н.С., доктор экономических наук, профессор

Рассмотрено и утверждено на заседании научно-методического совета БГЭУ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ «22» июня 2016 г., протокол N 5

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ***Введение*** | **2** |
| **1.** | **Учебно-программная документация** | **6** |
|  | 1.1 учебная программа | 6 |
| **2.** | **Учебно-методическая документация** | **22** |
|  | 2.1 Краткий конспект лекций | 22 |
|  | 2.2. Электронный учебник | 56 |
|  | 2.3. Презентация лекций | 120 |
|  | 2.4. Список рекомендованной литературы | 136 |
|  | 2.5. Рекомендации по проведению семинарских и практических занятий | 137 |
| **3.** | **Методические материалы для контроля знаний студентов** | **138** |
|  | 3.1 Методические рекомендации по выполнению индивидуального задания | 138 |
|  | 3.2. Примерный перечень докладов для слушателей  по дисциплине | 139 |
|  | 3.3 Тесты для проверки самостоятельной работы | 142 |
|  | 3.4. Материалы текущей и итоговой аттестации | 146 |
|  | 3.5. Вопросы к экзамену (зачету) | 146 |
|  | 3.6 Вопросы для контрольной работы | 148 |
| **4.** | **ВспомогательныЙ РАЗДЕЛ** | **149** |
|  | 4.1 График контроля УСРС | 149 |
|  | 4.2.Другие вспомогательные материалы | 150 |
|  | 4.3.Критерии оценки УСРС | 228 |

ВВЕДЕНИЕ

В представленном УМК (ЭУМК) «Тендерные торги» объединены структурные элементы научно-методического обеспечения соответствующей учебной дисциплины, которое призвано обеспечить получение высшего профессионального образования, повысить его качество, и основано на результатах фундаментальных и прикладных научных исследований в сфере торговли.

Автор УМК (ЭУМК): профессор кафедры экономики торговли Шелег Н.С., профессор, д.э.н. и доцент кафедры экономика торговли Подобед Н.А., доцент, к.э.н.

Учебно-методический комплекс (ЭУМК) по учебной дисциплине «Тендерные торги» обеспечивает изучение учебной одноименной дисциплины, которая относится к числу специальных учебных дисциплин, формирующих профессиональные навыки специалистов в области торговли. Использование специалистами в своей профессиональной деятельности знаний в области товародвижения будет способствовать эффективной работе торговых организаций и предприятий на потребительском рынке.

Цель разработки УМК (ЭУМК) учебной дисциплины – научно-методическое обеспечение формирования профессиональных знаний в области госзакупки проведения конкурсных торгов, позволяющих принимать обоснованные решения.

Задачи, решаемые методическим обеспечением:

- обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов по вопросам организации и проведениятендерных торгов и cформировать у них соответствующее мышление, позволяющее принимать самостоятельные решения;

- сформировать у студентов четкое представление об особенностях организации тендерных торгов и госзакупки;

- привить студентам практические навыки формирования и реализации знаний в области организации и проведения конкурсных торгов.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста.

Специалист должен быть способен:

АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

АК-3. Владеть исследовательскими навыками.

АК-4. Уметь работать самостоятельно.

СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

ПК- 2. Организовывать работу малых коллективов исполнителей для достижения поставленных целей.

ПК- 3. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

ПК- 4. Анализировать и оценивать собранные данные.

ПК-8. Анализировать внутренний рынок и закономерности его развития. Исследовать рыночную конъюнктуру, проводить конкурентный анализ.

ПК-9. Исследовать и оценивать потребительские предпочтения, уметь их формировать с помощью маркетинговых коммуникаций.

ПК-11. Устанавливать деловые связи с поставщиками, разрабатывать и заключать контракты на поставку товара.

ПК-12. Управлять товарными, информационными и финансовыми потоками при организации процессов товарного обращения.

ПК-25. Изучать и анализировать тенденции развития потребительского рынка.

ПК-27. Проводить исследования в области совершенствования методологии продвижения и реализации продукции и товаров.

Цель дисциплины – изучить теорию и практику организации и проведения международных и внутренних (национальных) тендерных торгов, включая государственные закупки в Беларуси и в других странах, направления совершенствования торгов и повышения их эффективности.

В задачи дисциплины включено изучение нормативных документов и процедур проведения международных и национальных тендерных торгов, особенностей их применения в Беларуси и за ее пределами, а именно:

* происхождение и экономические функции торгов как способа регулирования современной экономики;
* виды тендерных торгов и их характеристика;
* методы осуществления государственных закупок (заказов);
* основные нормативно-правовые документы по проведению торгов;
* подготовительная работа к проведению тендерных торгов;
* этапы проведения тендерных торгов;
* содержание документов по организации и проведению торгов (досье торгов);
* особенности организации и проведения международных и национальных тендерных торгов в Беларуси и в других странах;
* основные направления совершенствования тендерных торгов и повышения их результативности.

В результате освоения материалов дисциплины студент (слушатель) должен ***знать:*** содержание основных нормативно-правовых документов, регламентирующих конкурсную деятельность и организацию государственных закупок, профессиональные требования к специалистам по организации и проведению тендерных торгов и государственных закупок; быть подготовленным к участию в тендерных торгах как Поставщик товаров, работ и услуг, так и их Заказчик.

Студент (слушатель) должен ***уметь:*** составить досье тендера (включая необходимые инструкции и концепцию тендера), подготовить и дать в печать объявление о проведении тендера, оформить и подать документы на участие в торгах, заполнить форму тендерного предложения, составить примерный регламент торгов, технико-экономическое задание на закупаемые товары, подготовить контракт и договор на закупку товаров на торгах, разработать план-график проведения тендера и т.д.

Материал, излагаемый в УМК (ЭУМК), базируется на теоретических и методологических разработках отечественных и зарубежных ученых по проблемам торговли, а также на основе изучения и анализа передового мирового и отечественного опыта развития торговли. УМК (ЭУМК) «Тендерные торги» тесно связана с другими УМК (ЭУМК) специальности, и, в первую очередь, с такими как «Организация и технология отрасли», «Коммерческая деятельность», «Экономика отрасли».