

RTU studiju kurss "Starptautisko iepirkumu organizēšana"**22000 Inženierekonomikas un vadības fakultāte****Vispārējā informācija**

Kods	IV0335
Nosaukums	Starptautisko iepirkumu organizēšana
Studiju kursa statuss programmā	Obligātais/Ierobežotās izvēles; Brīvās izvēles
Atbildīgais mācītbspēks	Ingūna Jurgelāne-Kaldava - Doktors, Asociētais profesors
Mācītbspēks	Darja Bubnova - Docents (praktiskais)
Apjoms daļās un kredītpunktos	1 daļa, 3.0 kredītpunkti
Studiju kursa īstenošanas valodas	LV, EN
Anotācija	Studiju kurss sniedz ieskatu par starptautisko iepirkumu procesu, tā plānošanu, organizēšanu, vadīšanu un kontroli, pievēršot uzmanību veiksmīga iepirkuma procesa galvenajām sastāvdaļām, piemēram, piegādātāju vērtēšanai un izvēlei, sadarbībai, iepirkumu efektivitātes paaugstināšanas paņēmieniem, piegādēm, procesa efektivitātei, kā arī izvēlēties un argumentēt uzņēmuma finanšu izdevīgāko variantu, kas būs nepieciešams arī studenta tālākajā profesionālajā darbībā.
Mērķis un uzdevumi, izteikti kompetencēs un prasmēs	Mērķis ir apgūt zināšanas par starptautisko iepirkumu procesu kopumā, tā posmiem un iespējamajiem riskiem katrā posmā, un iepirkuma procesa ietekmi uz uzņēmuma darbību. Studiju kursa apguve studentiem attīstīs iemaņas starptautisko iepirkumu procesu plānošanā, nodrošināšanā, datu apstrādē un analizē, informācijas interpretēšanā. Pēc studiju kursa apguves students prātīs plānot, veikt un novērtēt starptautisko iepirkumu procesu, tā efektivitāti, kā arī atrisināt problēmas, kas saistītas ar piegāžu tīklu plānošanu.
Patstāvīgais darbs, tā organizācija un uzdevumi	Izmantojot apgūto teoriju par starptautisko iepirkumu procesiem, risināt uzdevumus praktisko nodarbību un ārpus kontaktnodarbību laikā, analizēt un pamatot iegūtos rezultātus. Uzdevumi: 1) pēc savas izvēles izplānot iepirkumu procesu, veikt cenu aptauju un analizēt iegūtos rezultātus. Prezentēt iegūtos rezultātus un secinājumus par darbu; 2) izveidot piegādātāju novērtēšanas sistēmu un pamatot to; 3) noslēgumā piedalīties iepirkumu simulācijas spēlē, prezentēt savus secinājumus, ieguvumus, ieteikumus.
Literatūra	Obligātā/Obligatory: 1. Oliver, R. K., Webber, M. D. (1992). Supply-chain management: logistics catches up with strategy. In Christopher, M. Logistics: The Strategic Issues. London: Chapman Hall. 63–75 pp 2. Nagurney, A. (2006). Supply Chain Network Economics: Dynamics of Prices, Flows, and Profits. Cheltenham, UK: Edward Elgar Papildus/Additional: 1. Blanchard, D. (2010). Supply Chain Management Best Practices (2nd ed.). John Wiley & Sons.
Nepieciešamās priekšzināšanas	Nav nepieciešamas.

Studiju kursa saturs

Saturs	Pilna un nepilna laika klātienēs studijas		Nepilna laika neklātienēs studijas	
	Kontakt stundas	Patstāv. darbs	Kontakt stundas	Patstāv. darbs
Ievads starptautisko iepirkumu procesā.	2	1	1	2
Uzņēmuma X struktūra, iepirkumu nodaļas loma uzņēmuma ietvaros.	2	2	1	4
Produkta specifikācijas veidošana un apstiprināšana. Cenu aptauja (RFQ, RFP). Izvēles finansiālais pamatojums.	2	2	1	4
Piegādātāju piedāvājumu novērtēšana. Patstāvīgā darba noteikumi.	2	4	1	4
Produkta cenas matemātika (price building); detaļas, kurām svarīgi pievērst uzmanību.	2	2	1	2
Otrās kārtas cenas aptauja – pamatojums, sadarbības nosacījumu uzlabošana.	2	2	1	2
Loģistikas nodrošināšana, cenu un nosacījumu aptauja, sadarbības partnera izvēle.	2	2	1	2
Piegādātāju piedāvājumu novērtēšana, izvēles pamatošana, apbalvošana.	4	2	1	2
Pasūtījumu veidošana, apstiprinājumu, iespējamās kļūdas un to novēršana.	4	2	1	2
Neparedzētas situācijas starptautisko piegāžu tīklā, 1.daļa (pārdošanas komandas).	2	2	1	8
Neparedzētas situācijas starptautisko piegāžu tīklā, 2.daļa (loģistika).	2	2	2	6
Neparedzētas situācijas starptautisko piegāžu tīklā, 3.daļa (noliktava).	4	2	2	8
Neparedzētas situācijas starptautisko piegāžu tīklā, 4.daļa (piegādātājs).	4	2	1	8
Patstāvīgā darba rezultātu prezentācija.	2	4	2	3
Iepirkumu spēle – “Masters or purchasing” 1. daļa.	2	5	2	1
Iepirkumu spēle – “Masters or purchasing” 2. daļa, rezultāti, secinājumi.	2	4	1	2
Kopā:	40	40	20	60

Sasniedzamie studiju rezultāti un to vērtēšana

Sasniedzamie studiju rezultāti	Rezultātu vērtēšanas metodes
Spēj izveidot iepirkuma procesu.	Praktiskie darbi (individuāli vai grupās). Dalība un rezultātu prezentēšana Iepirkuma spēlē.
Spēj izprast principu, pēc kā izvēlas piegādātāju.	Praktiskie darbi (individuāli vai grupās). Dalība un rezultātu prezentēšana Iepirkuma spēlē.
Spēj iegūt, apkopot un analizēt informāciju, datus.	Praktiskie darbi (individuāli vai grupās). Dalība un rezultātu prezentēšana Iepirkuma spēlē.
Spēj novērtēt iegūtos pētījuma rezultātus, tos noformēt un aizstāvēt.	Praktiskie darbi (individuāli vai grupās). Dalība un rezultātu prezentēšana Iepirkuma spēlē.
Izprot nozares literatūru, terminu būtību un pareizu tā lietojumu ar jomu saistītos tematos.	Praktiskie darbi (individuāli vai grupās). Kontroldarbs. Eksāmens
Spēj atšķirt un izprast pareizu terminu lietojumu ar jomu saistītos tematos, iesaistot tos gramatiski un stilistiski pareizos teikumos.	Kontroldarbs, eksāmens. Praktiskie darbi (individuāli vai grupās).

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Kritērijs	% no kopējā vērtējuma
Kontroldarbs	15
Praktiskie darbi (individuāli vai grupās)	15
Dalība un rezultātu prezentēšana Iepirkuma spēlē	20
Eksāmens	50
Kopā:	100

Studiju kursa plānojums

Daļa	KP	Stundas			Pārbaudījumi			Brīvās izvēles pārbaudījumi		
		Lekcijas	Prakt d.	Laborat	Ieskaite	Eksām.	Darbs	Ieskaite	Eksām.	Darbs
1.	3.0	20.0	20.0	0.0		*			*	