

Tallinna Tehnikaülikool, Majandusteaduskond

MMK3020 Ostujuhtimine

Laiendatud ainekava kevad 2024

Õppeaine eesmärgid:	Võimaldada ülevaade ostuprotsesside korraldusest ja ostujuhtimise põhimõtetest ning luua seosed teiste valdkondadega ettevõtte strateegiliste tulemusnäitajate saavutamiseks.
Õpiväljundid:	Õppeaine läbinud üliõpilane: <ul style="list-style-type: none">- analüüsib ostujuhi rolli ettevõttes ning selle seoseid ettevõtete strateegiliste eesmärkidega ja juhtimistasanditega;- tunneb erinevaid ostutegevuse printsiipe ja strateegiaid ning oskab seostada erinevate ostutasandite tulemusmõõdikuid;- analüüsib ostutegevusega kaasnevat mõju ettevõtte äritulemustele ning seoseid ettevõtte strateegiliste tulemuste parandamisel.
Õppeaine sisu lühikirjeldus (teemad):	Ostutegevus ja ostustruktuur. Valdkondi mõjutavad trendid. Strateegiline ja operatiivne ostutasand. Ostutegevuse strateegiad sh kategooria juhtimine. Tarnija valik ja hindamine. Strateegiline kulujuhtimine. Ostu ja müügi analüüs tarneahelas. Ostutegevuse mõõtmine ja mõju analüüs, nõudluse ja pakkumise suhe. Ostutegevuse KPI-d. Läbirääkimised. Lepingud. Tarkvararakendused ostus.
Õppeaine keel:	Eesti
EAP-d:	6 EAP
Üliõpilased:	Meie kursus on kohustuslik õppeaine TABB äriandumise õppekava „logistika ja tarneahel“ peaeriala üliõpilastele ning sobilik eriõppe valikaine äriandumise teistele peaerialadele.
Erivajadused:	Erivajadustega üliõpilastel on võimalik kursusel osaleda. Palun informeerige võimalikult kiiresti õppejõudu erivajadustest, mis võivad mõjutada teie osalemist õppetegevuses või hindamistegevuses.
Registreerumine:	Õppeainet läbida soovivad õppurid peavad deklareerima õppeaine ÕIS-is vastavalt akadeemilises kalendris määratud tähtaegadele.
Eeldused:	Eeldusaineid ei ole.
Vajalikud ressursid:	Sülearvuti on vajalik veebitundides osalemiseks ning seminaride ülesannete jooksva dokumenteerimisel. Kõik materjalid on kättesaadavad Moodle keskkonnas, samuti esitatakse kõik iseseivad tööd Moodle keskkonnas.
Õppejõud:	Liina Maasik liina.maasik@taltech.ee
Kontaktõppe ajagraafik:	Aine kestab läbi kevadsemestri, kokku 6 teoreetilist loengut 3x45min ja 6 praktilist seminari 6 3x45min ning üks 4x45 seminar aine lõpus.
Õppeprotsessi kirjeldus:	<i>Õppeprotsess on kombineeritud teoreetiliste ja praktiliste tegevustega.</i>
Õppeaine e-tugi:	Kursus on Moodles https://moodle.taltech.ee/course/view.php?id=9605 , õpilaste ligipääsuparool esimeses loengus.
Õppekirjandus:	Tulvi. A. Hanke ja ostutegevus. (Seilect OÜ 2023). Maasik.L. Kirila.H. Murulaid.T. Noorväli.H. Kategooria juhtimine kaubanduses. (Printon Trükikoda AS, 2012)

Jooksev hindamine:

Rühmatöö: Valitud kategooria analüüs ja ostutegevuse planeerimine.

Töö valmib jooksvalt kogu kursuse vältel ja kursuse lõpus, viimases seminaris esitlevad rühmad koostatud analüüsi enda poolt visuaalselt valitud meetodil.

Jooksvad ülesanded järgmiseks seminariks lepitakse kokku teooriatundides. Valminud osa arutatakse läbi seminaritundides ja lõplik tagasiside tööle antakse õppejõu poolt pärast Moodlele laadimist. Tähtjaks esitamata töödele tagasisidet antakse ainult kokkuleppel õppejõuga.

Eksam: Individuaalne test Moodle kursusel pärast teooria läbimist ja rühmatöö esitlemist ning positiivsele tulemusele hindamist. Test sooritamine toimub kindlal ajal ning piiratud ajalimiidiga.

Eksam:

Eksam toimub Moodle keskkonnas kokku lepitud ajavahemikus ja piiratud ajalimiidiga. Eksam koosneb avatud ja suletud vastustega küsimustest, millega on võimalik koguda 30 % lõppindeks. Eksam loetakse sooritatuks, kui üliõpilane on kogunud vähemalt 16%.

Lõpphinne:

Kodutööde sooritamisel kujuneb lõpphinne lähtuvalt kogutud % osakaalust. Rühmatööga panustavad üliõpilased lõpptulemusse 70% ulatuses, jättes eksami osakaaluks seega 30%. Punktide summa muudetakse lõppindeks järgmiste põhimõtete alusel: "5" suurepärase 91-100; "4" väga hea 81-90; "3" hea 71-80; "2" rahuldav 61-70; "1" kasin 51-60; "0" puudulik vähem kui 51.

Eksami sooritamise eelduseks on rühmatöö sooritamine lävendikriteeriumitest lähtuvalt.

Hindamismeetodid	Õpiväljundid ja hindamiskriteeriumid
Rühmatöö: Valitud kategooria analüüs ja ostutegevuse planeerimine. 70% (Mitteeristav hindamine)	<p>Õpiväljundid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - tunneb erinevaid ostutegevuse printsiipe ja strateegiaid ning oskab seostada erinevate ostutasandite tulemusmõõdikuid; - analüüsib ostutegevusega kaasnevat mõju ettevõtte äritulemustele ning seoseid ettevõtte strateegiliste tulemuste parandamisel. <p><u>Hindamiskriteeriumid:</u></p> <p>Üliõpilased on rühmatöös:</p> <ul style="list-style-type: none"> *teostanud analüüsiks valitud kategooria trendide ja hetkeolukorra kaardistuse võttes aluseks asjakohased majandusnäitajad; *viinud läbi kaardistuse ja võrrelnud kategooriate hetkeseisu vähemalt kolme konkurendi müügikohas; *koostanud kahele tarnijale hindamiskriteeriumid teooriast lähtuvalt; *koostanud hinnapäringu kategooria kaupade hankijale; *seadnud kaupade sisseostulepingu konkreetset tingimused (hinnad, tähtjad, protsessida, infokanalid jne); *kavandanud kaupade müügistrateegia ja seostanud selle kategooria strateegiliste eesmärkide ning ettevõtte kuljuhtimise eesmärkidega; *planeerinud ostuprotsessi operatiivsel ja strateegilisel tasandil (protsessid); *esitlenud rühmatööd valides sobiva visuaalse lahenduse.
Eksam: Test Moodle keskkonnas 30% (Eristav hindamine)	<p>Õpiväljundid:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analüüsib ostujuhi rolli ettevõttes ning selle seoseid ettevõtete strateegiliste eesmärkidega ja juhtimistasanditega;

Hindamismeetodid	Õpiväljundid ja hindamiskriteeriumid
	<p>- tunneb erinevaid ostutegevuse printsiipe ja strateegiaid ning oskab seostada erinevate ostutasandite tulemusmõõdikuid;</p> <p>- analüüsib ostutegevusega kaasnevat mõju ettevõtte äritulemustele ning seoseid ettevõtte strateegiliste tulemuste parandamisel.</p> <p><u>Hindamiskriteeriumid:</u></p> <p>"1" saamise tingimuseks on lävendi ületamine ehk punktisumma 16, millest väiksema punktisummaga peab eksami uuesti sooritama.</p> <p>Üliõpilane kogus testiga:</p> <p>"1" Üliõpilane kogus eksamiga 16-18 punkti "2" saamise tingimus Üliõpilane kogus eksamiga 19-21 punkti "3" saamise tingimus Üliõpilane kogus eksamiga 22-24 punkti "4" saamise tingimus Üliõpilane kogus eksamiga 25-27 punkti "5" saamise tingimus Üliõpilane kogus eksamiga 28-30 punkti</p>

Akadeemilised tavad:

„TalTechi majandusteaduskonna õppurina on teil kohustus järgida õppetöös ülikooli akadeemilisi tavasid. Eeldatakse, et töö, mille te esitate oma nime all, on teie enda tehtud. Plagiaat ning spikerdamine ei ole aktsepteeritavad. Kui leiab kinnitust, et te olete sellist tegevust harrastanud, siis sellele järgneb konkreetse töö või kogu õppeaine hinne "0" ning esitatakse esildis teaduskonna „Akadeemiliste tavade ja ebaväärika käitumise menetlemise komisjonile“. Sõltuvalt komisjoni ettepanekust, võib see tuua kaasa dekaani noomituse või, väga olulise rikkumise korral, ülikoolist eksmatrikuleerimise.“

Detailne ajakava ning teemad

1. Ostutegevus ja ostustruktuur. Valdkondi mõjutavad trendid. Strateegiline ja operatiivne ostutasand.
2. Ostutegevuse strateegiad sh kategooria juhtimine.
3. Tarnija valik ja hindamine. Strateegiline kulujuhtimine. Ostu ja müügi analüüs tarneahelas.
4. Ostutegevuse KPId.
5. Ostutegevuse mõõtmine ja mõju analüüs, nõudluse ja pakkumise suhe.
6. Läbirääkimised. Lepingud. Tarkvararakendused ostus.