

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 08.12.2025 08:38:15

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfce7926724a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДЛЮ

Проректор по учебно-методической работе

Л.В. Крылова

“26” февраля 2025г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.09.02 «Маркетинг закупок»

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 «Экономика и управление»

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Маркетинг

Факультет маркетинга и торгового дела

Курс, форма обучения:

очная форма обучения 4 курс

очно-заочная форма обучения 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с
ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

**Донецк
2025**

ая программа учебной дисциплины «Маркетинг закупок»
обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,
аффилю: Маркетинг,
разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом
ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:
- в 2025 г. – для очной формы обучения;
- в 2025 г. – для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Кудинов Э.А., доцент кафедры маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «25» февраля 2025 года № 16
Заведующая кафедрой маркетинга и торгового дела

И.М. Рвачева
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

Д.В. Махноносов
(подпись)
Дата «25» февраля 2025 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

Председатель _____ Л.В. Крылова
(подпись)

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц - 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление Направление подготовки 38.03.01 Экономика	Часть, формируемая участниками образовательных отношений	
Модулей - 1	Профиль: Маркетинг	Год подготовки	
Смысовых модулей - 3		4-й	4-й
Общее количество часов 108		Семестр	
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2,88 самостоятельной работы обучающегося – 3,76		7-й	7-й
		Лекции	
		32 час.	16 час.
		Практические, семинарские занятия	
		14 час.	6 час.
		Лабораторные занятия	
		Самостоятельная работа	
		60,15 час.	84,15 час.
		Индивидуальные задания: (контрольная работа, курсовой проект (работа)	
		3ТМК	3ТМК
		Форма промежуточной аттестации: (зачет, зачет с оценкой, экзамен)	
		зачет	зачет

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 46:60,15
для очно-заочной формы обучения – 22:84,15

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины: сформировать у обучающихся систематизированные знания о методах системной рационализации управления закупками исходя из анализа и сущности каждого логистического потока.

Задачи учебной дисциплины: изучение проблем, особенностей и современных тенденций развития маркетинга закупок в организациях торговли; изучение технологии и основных направлений маркетинговых исследований рынка.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.09.02 «Маркетинг закупок» относится к части дисциплин ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений.

При ее освоении используются знания следующих дисциплин: «Маркетинг», «Информационные технологии и системы в экономике», «Логистика» и «Коммерческая деятельность»

«Входные» требования к знаниям и умениям обучающихся:

- владение коммуникативными навыками;
- умение самостоятельно интегрировать ранее полученные знания по разным учебным дисциплинам для решения познавательных задач;
- владение комплексом маркетинговых и логистических инструментов;
- владение компьютерной грамотностью (это предполагает: умение вводить и редактировать информацию (текстовую, графическую);
- умение обрабатывать количественные данные с помощью программ электронных таблиц;
- умение работать с базами данных (формулировать запросы);
- умение распечатывать информацию на принтере.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения**:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-1пк2 Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики. ИДК-2пк2 Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов

	комплекса маркетинга. ИДК-ЗПК2 Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организаций.
--	---

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать: принципы организации закупочной деятельности, основные методы и инструменты управления закупочной деятельностью организации; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; структуру и формы закупочной деятельности для решения профессиональных задач; правовое регулирование проведения закупок.

уметь: применять модели управления запасами, планировать потребность организации в запасах; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации.

владеть: знаниями нормативной базы в части товародвижения, обеспечения качества и безопасности товаров; основами товароведения, мерчандайзинга; навыками сбора и обработки необходимых данных для расчета продаж; методами ведения переговорного процесса; методами оценки перспектив нового товара на рынке, внедрения, контроля результативности внедрения товаров на рынок, оценки эффективности обновления ассортимента; психологическими приемами оценки контрагента и ведения эффективных переговоров.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. Сущность и содержание маркетинга закупок.

Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности.

Тема 2. Организация и управление закупочной деятельностью.

Смысловой модуль 2. Товародвижение в маркетинге закупок.

Тема 3. Организация товародвижения.

Тема 4. Характеристика каналов распределения.

Смысловой модуль 3. Организационная структура управления закупками.

Тема 5. Типовые задачи закупочной логистики.

Тема 6. Управление товарно-материальными запасами.

Тема 7. Структура службы материально-технического снабжения.

Тема 8. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия.

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов					Количество часов						
	очная форма обучения					очно-заочная форма обучения						
	всего	в том числе				всего	в том числе					
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Смысловой модуль 1. Сущность и содержание маркетинга закупок.

Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности	12	4	1			7	13,5	2	0,5			11
Тема 2. Организация и управление закупочной деятельностью	12	4	1			7	13,5	2	0,5			11
Итого по смысловому модулю 1	24	8	2			14	27	4	1			22

Смысловой модуль 2. Товародвижение в маркетинге закупок.

Тема 3. Организация товародвижения	13	4	2			7	13,5	2	0,5			11
Тема 4. Характеристика каналов распределения	17,15	4	2			11,15	13,65	2	0,5			11,15
Итого по смысловому модулю 2	30,15	8	4			18,15	27,15	4	1			22,15

Смысловой модуль 3. Организационная структура управления закупками.

Тема 5. Типовые задачи закупочной логистики	13	4	2			7	13	2	1			10
Тема 6. Управление товарно- материальными запасами	13	4	2			7	13	2	1			10
Тема 7. Структура службы материально- технического снабжения	13	4	2			7	13	2	1			10
Тема 8. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	13	4	2			7	13	2	1			10

Итого по смысловому модулю 3	52	16	8		28	52	8	4			40	
Всего часов:	106,15	32	14		60,15	106,15	16	6			84,15	
Катт	1,6			1,6		1,6				1,6		
СРЭк												
ИК												
КЭ												
Каттэк	0,25			0,25		0,25				0,25		
Контроль												
Всего часов:	108	32	14		1,85	60,15	108	16	6		1,85	84,15

- *Примечания: 1. л – лекции;
 2. п – практические (семинарские) занятия;
 3. лаб – лабораторные занятия;
 4. инд – индивидуальные занятия;
 5. СР – самостоятельная работа;

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Сущность и содержание закупочной деятельности	1	0,5
2	Организация и управление закупочной деятельностью	1	0,5
3	Организация товародвижения	2	0,5
4	Характеристика каналов распределения	2	0,5
5	Типовые задачи закупочной логистики	2	1
6	Управление товарно-материальными запасами	2	1
7	Структура службы материально-технического снабжения	2	1
8	Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	2	1
Всего:		14	6

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ - не предусмотрены учебным планом

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Сущность и содержание закупочной деятельности	7	11
2	Организация и управление закупочной деятельностью	7	11
3	Организация товародвижения	7	11
4	Характеристика каналов распределения	11,15	11,15
5	Типовые задачи закупочной логистики	7	10
6	Управление товарно-материальными запасами	7	10
7	Структура службы материально-технического снабжения	7	10
8	Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	7	10
ВСЕГО		60,15	84,15

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

2) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
- 2) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Вопросы для текущего модульного контроля

Смысловой модуль 1. Сущность и содержание маркетинга закупок.

1. Основные этапы закупки товаров.
2. Укажите основные критерии оценки потенциальных поставщиков, которые учитываются в закупочной деятельности.
3. Сущность и содержание закупочной деятельности.
4. Характеристика методов проведения исследований закупочной деятельности: наблюдение, и экспериментальные методы.
5. Характеристика методов проведения исследований закупочной деятельности: метод анализа документов, методы опроса потребителей.
6. Характеристика методов проведения исследований закупочной деятельности: опроса и смешанного анализа.
7. Характеристика методов проведения исследований закупочной деятельности: экспертные оценки и экспериментальные методы.

Смысловой модуль 2. Товародвижение в маркетинге закупок.

1. Организация товародвижения.
2. Дайте определение терминам конкурентоспособность и конкурентоспособность продукции.
3. Перечислите показатели оценки конкурентоспособности товара.
4. По каким аспектам проводится профиль потенциальных поставщиков?
5. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора единого поставщика.
6. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора большого количества поставщиков.
7. Перечислите критерии выбора поставщиков.

Смысловой модуль 3. Организационная структура управления закупками.

1. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
2. Стандартное определение общих целей и функции закупок.

3. Типовые задачи закупочной логистики.
4. Типовые задачи службы закупок.
5. Структура службы материально-технического снабжения.
6. Исследование рынка закупок.
7. Оценка результатов работы с поставщиками.
8. Управление товарно-материалными запасами.
9. Управление заказами, подготовка заказов.
10. Формы организации закупочной деятельности.
11. Структура затрат в закупочной деятельности.
12. Документальное оформление заказа.
13. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Организация закупочной деятельности: опорный конспект лекций - Донецк: [ДонНУЭТ], 2022. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ
2. Организация закупочной деятельности: метод. указания по провед. практ. занятий. Донецк: [ДонНУЭТ], 2020. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ

13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Организация текущего контроля по учебной дисциплине «Маркетинг закупок» для обучающихся состоит из следующих частей:

- 1) контроль систематичности и активности работы в течение всего периода обучения над изучением программного материала;
- 2) контроль за выполнением трех модульных заданий;
- 3) выполнение заданий для самостоятельной работы.

При контроле систематичности и активности работы обучающихся на практических занятиях могут подлежать оценке: посещение практических занятий; уровень знаний, продемонстрированный в ответах; выступления на практических занятиях; активность при обсуждении вопросов, вынесенных на практические занятия; результаты тестирования и т.п.

При контроле выполнения заданий для самостоятельной работы оценке могут подлежать: самостоятельная проработка тем в целом или отдельных вопросов; выполнение домашних заданий; выполнение индивидуальных работ с элементами научного исследования и др.

Обязательные и выборочные виды самостоятельной работы студентов предоставляют возможность повысить результаты работы в течение семестра, но не более 50% общей оценки, сформированной по итогам активности на практических занятиях.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной и очно-заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- дискуссия, собеседование, опрос (темы 1-8)	3	24
- тестирование (темы 1-2; 3-4; 5-8)	10; 10; 16	36
- разноуровневые задачи и задания (темы 1-8)	5	40
Промежуточная аттестация	<i>Зачет</i>	<i>100</i>
Итого за семестр		100

Типовые вопросы для промежуточной аттестации:

1. Сущность закупочной деятельности в современных условиях хозяйствования.
2. Организация закупочной деятельности.
3. Управление закупочной деятельностью.
4. Сущность и характеристика вертикальных маркетинговых систем.
5. Основные этапы оптовой закупки товаров.
6. Критерии оценки потенциальных поставщиков, которые учитываются в закупочной деятельности.
7. Типовые задачи службы закупок.
8. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
9. Стандартное определение общих целей и функции закупок.
10. Исследование рынка закупок.
11. Оценка результатов работы с поставщиками.
12. Управление заказами, подготовка заказов.
13. Формы организации закупочной деятельности.
14. Структура затрат в закупочной деятельности.
15. Документальное оформление заказа.
16. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС.
17. Основные методы проведения маркетинговых исследований.
18. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: наблюдение и экспериментальные методы.
19. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: метод анализа документов, методы опроса потребителей.
20. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: опроса и смешанного анализа.
21. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: экспертные оценки и экспериментальные методы.
22. Что представляет собой «выборка»? Как правильно ее определить?
23. Результаты, используемые в качестве источников маркетинговой информации при организации закупочной деятельности.
24. Источники информации, используемые при кабинетных исследованиях.
25. Источники информации, используемые при полевых исследованиях.
26. Какие факторы учитываются при изучении макросреды предприятия? Раскройте их.
27. Какие факторы учитываются при изучении микросреды предприятия? Раскройте их.
28. Дайте определение термину конкурентоспособность продукции.
29. Перечислите показатели оценки конкурентоспособности товара.
30. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора единого поставщика.
31. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора большого количества поставщиков.
32. Перечислите критерии выбора поставщиков.

33. Особенности товародвижения в маркетинге закупок.
34. Основные задачи закупочной логистики.
35. Организация товародвижения в закупочной деятельности.
36. Характеристика современных каналов распределения.
37. Определение и функции общения.
38. Краткая характеристика видов общения.
39. Деловое общение и его кодекс.
40. Перечислите виды общения по содержанию.
41. Перечислите виды общения по целям и средствам.
42. Дайте характеристику стилям и уровню общения.
43. Дайте характеристику стратегий и средств общения.
44. Перечислите этапы процедуры общения.
45. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
46. Верbalное и неверbalное общение.
47. Организационная структура управления закупками.
48. Управление товарно-материальными запасами.
49. Организационная структура службы материально-технического снабжения.
50. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия.

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл								Сумма, балл
Смысlovой модуль № 1		Смысlovой модуль № 2		Смысlovой модуль № 3				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	100
13	13	13	13	12	12	12	12	

T1, T2 - темы смыслового модуля №1;
T3, T4 - темы смыслового модуля №2;
T5, T6... T8 - темы смыслового модуля №3.

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
60-100	«Зачтено»
0-59	«Не зачтено»

15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Организация закупочной деятельности опорный конспект лекций - Донецк: [ДонНУЭТ], 2022. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
2. Кудинов, Э.А. Логистика [Электронный ресурс]: учеб. пособие; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского". – Донецк: ДонНУЭТ, 2021, - 157 с.

Дополнительная:

3. Абаев А.Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник для бакалавров, 3-е изд., перераб./ Абаев А.Л., Алексунин В.А., Гуриева М.Т. Под ред. Абаева А.Л., Алексунина В.А. - М.: Дашков и К, 2021.- 433 с.
4. Азарова, С. П. Маркетинговые исследования: теория и практика: учебник для прикладного бакалавриата / С. П. Азарова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 314 с.
5. Гайденко, Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленических решений и российская практика / Т. А. Гайденко. — М.: Эксмо, 2016. — 496 с.
6. Григорьев, М. Н. Логистика. Продвинутый курс. В 2 ч. Часть 2 : учебник для бакалавриата и магистратуры / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. — 4-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 341 с.
7. Дыбская, В. В. Логистика в 2 ч. Часть 2 : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 341 с.
8. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 375 с.
9. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дэвид Дж. Клосс. — Москва: Олимп-Бизнес, 2017. — 635 с.
10. Коммерческая деятельность: учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профили «Коммерция», «Торговая реклама» и 38.03.02 «Менеджмент» профили «Маркетинг», «Менеджмент организаций торговли» / [авт.-сост. В.И. Бросалин, Н.Н. Крылова]. — Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. — 92 с. Режим доступа: http://www.seun.ru/content/learning/4/science/1/doc/Brosalin_%20Krylov.pdf
11. Недоспасова О.П. Закупочная логистика и управление запасами: учебное пособие/ О.П.Недоспасова - 2-е изд. доп.и перераб. -Северск: СТИНИЯУ МИФИ, 2015. -161с.

Электронные ресурсы :

1. Донецкая Народная Республика. Народный Совет Закон о телекоммуникациях [Электронный ресурс] : принят постановлением Нар. Совета 11 марта 2016 г. / Донецкая Народная Республика. Народный Совет . — Офиц. сайт Нар. Совета ДНР . — Донецк, 2016 . — Локал. компьютер. сеть НБ ГОВПО "ДонНУЭТ".
2. Казакова, Е. Б. Маркетинг [Электронный ресурс] : опорный конспект лекций для студентов днев. и заоч. формы обучения / Е. Б. Казакова ; М-во образования и науки ДНР, Гос. орг. высш. проф. образования "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : ДонНУЭТ, 2017 . — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
3. Кудинов, Э. А. Маркетинг на финансовом рынке [Электронный ресурс] : конспект лекций для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика», профиля «Маркетинг», образовательного уровня «бакалавр», всех форм обучения / Э. А. Кудинов; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и коммерческого дела . — Донецк : [ДонНУЭТ], 2016 . — Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.
4. Шеремет, Т. Г. Глобализация международных услуг [Электронный ресурс] : курс лекций по учеб. дисц. Укрупненная группа 38.00.00 «Экономика и упр.», направление 38.03.01 «Экономика» (профиль «Международная экономика»), ,институт экономики и упр., 4 к. д.ф.о., з.ф.о. / Т. Г. Шеремет ; М-во образования и науки ДНР, Гос. орг. высш. проф. образования "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-

Барановского", Каф. международ. экономики . – Донецк : [ДонНУЭТ], 2016 . – Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ.

16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.
2. Информио : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информио», [2018?–]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.
5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.
9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итесос】. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
12. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.
13. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

14. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебные аудитории для проведения лекций, практических занятий, консультаций и итогового контроля, оснащенные учебной мебелью, доской, стендами, структурно-логическими схемами, мультимедийными средствами (проектор, ноутбук), презентации.

2. Читальный зал библиотеки №7302 (20 посадочных мест) для проведения самостоятельной работы, оснащенный компьютерами с выходом в сеть Интернет, доступом к электронно-библиотечной системе. Используемое программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2005г.); Microsoft Office 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия); АБИС "UniLib" (2021 г.); операционная система Windows 10 корпоративная LTSC; Microsoft Office 2019 Professional; Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия); АБИС «UniLib» (2021 г.)

18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Кудинов Эдуард Алексеевич	По основному месту работы	Должность - доцент, кандидат экономических наук	Высшее, учет и аудит, экономист, диплом кандидата наук КА № 000028	1. Повышение квалификации с 1.11.2023 по 20.11.2023 года прошел в ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» по программе «Организационные и психолого-педагогические основы инклюзивного высшего образования» в объеме 72 часа (удостоверение

				612407477113, регистрационный номер 476-16/2524, город Ростов-на-Дону).
--	--	--	--	--

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.ДВ.09.02 «Маркетинг закупок»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль: Маркетинг

Трудоемкость учебной дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знатъ: принципы организации закупочной деятельности, основные методы и инструменты управления закупочной деятельностью организации; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций; структуру и формы закупочной деятельности для решения профессиональных задач; правовое регулирование проведения закупок.

уметь: применять модели управления запасами, планировать потребность организации в запасах; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации.

владеть: знаниями нормативной базы в части товародвижения, обеспечения качества и безопасности товаров; основами товароведения, мерчандайзинга; навыками сбора и обработки необходимых данных для расчета продаж; методами ведения переговорного процесса; методами оценки перспектив нового товара на рынке, внедрения, контроля результативности внедрения товаров на рынок, оценки эффективности обновления ассортимента; психологическими приемами оценки контрагента и ведения эффективных переговоров.

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-1 _{пк2} Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики. ИДК-2 _{пк2} Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга. ИДК-3 _{пк2} Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации.

Наименование смысловых модулей и тем учебной дисциплины:

Смысловой модуль 1. Сущность и содержание маркетинга закупок.

Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности.

Тема 2. Организация и управление закупочной деятельностью.

Смысловой модуль 2. Товародвижение в маркетинге закупок.

Тема 3. Организация товародвижения.

Тема 4. Характеристика каналов распределения.

Смысовой модуль 3. Организационная структура управления закупками.

Тема 5. Типовые задачи закупочной логистики.

Тема 6. Управление товарно-материальными запасами.

Тема 7. Структура службы материально-технического снабжения.

Тема 8. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия.

Форма промежуточной аттестации: зачет

Разработчик:

Кудинов Э.А., доцент кафедры маркетинга и
торгового дела, канд. экон. наук

Зав. кафедрой маркетинга и

торгового дела:

Рвачёва И.М., канд. экон. наук
