Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 17.11.2026 14:03:49
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ Л.В. Крылова
(подпись)
«25» марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.34 ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление (код, наименование)
Образовательная программа высшего образования	программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.07 Товароведение (код, наименование)
Профиль:	Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность (наименование)
Факультет	Маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс	очная форма обучения 3 курс очно-заочная форма обучения 5 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов *(при наличии таких лиц)*

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Организация закупочной деятельности для обучающихся по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение профиль: Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность, разработана в соответствии ОПОП ВО, для набора обучающихся 2026 года.

Разработчик: Левченко Д.М., старший преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «17» февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

_____ И.М. Рвачева
(подпись) (фамилия и инициалы)

СОГЛАСОВАНО:
Декан факультета маркетинга и торгового дела

_____ Л. В. Махноносов
(подпись) (фамилия и инициалы)

Дата «17» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»
Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель _____ Л. В. Крылова
(подпись)

© Левченко Д.М., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><th rowspan="2">Наименование показателей</th><th rowspan="2">Укрупненная группа, направление подготовки (профиль, магистерская программа), специальности, программа высшего образования</th><th colspan="2">Характеристика дисциплины</th></tr>
<tr><th>очная форма обучения</th><th>очно-заочная форма обучения</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 3</td><td>Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки 38.03.07 Товароведение</td></tr>
<tr><td>Модулей – 2</td><td rowspan="5">Профиль

Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность</td><td colspan="2">Год подготовки:</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей - 3</td><td>3-й</td><td>5-й</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Общее количество часов – 108</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>5-й</td><td>Установочная и летняя сессии</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Недельных часов для очной формы обучения:
аудиторных – 2
самостоятельной работы студента – 4</td><td rowspan="11">Программа высшего образования
Бакалавриат</td><td>16 час.</td><td>10 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практические, семинарские</td></tr>
<tr><td>14 час.</td><td>18 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные</td></tr>
<tr><td>- час.</td><td>- час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>40,95 час.</td><td>42,75 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Индивидуальные задания:</td></tr>
<tr><td>3 ТМК</td><td>АПК</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:
зачет</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 30/40,95

для очно-заочной формы обучения – 28/42,75

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины - сформировать у студента систематизированные знания о методах системной рационализации управления закупками исходя из анализа и сущности каждого логистического потока
Задачи:
- обеспечение роста профессиональных знаний студентов в сфере решения психологических проблем, возникающих в процессе общения партнеров по бизнесу;
- приобретение новой информации о психологии поставщиков и технологиях ведения переговоров;
- освоение эффективных приемов управления процессом коммуникаций;
- освоение студентами техник работы с возражениями, приемов убеждения клиента и проведения операций по закупке товаров.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

дисциплина «Организация закупочной деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Для освоения дисциплины студентам требуется подготовка в объеме, соответствующем успешному прохождению курсов: «Коммерческая деятельность», «Экономика предприятия», «Организация торговли».

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-3. Способен анализировать и оценивать конъюнктуру, товарного рынка совершенствует организацию торговли	ИДК-1$_{ПК-3}$. Знает основы коммерческой деятельности торговых предприятий ИДК-2$_{ПК-3}$. Анализирует структуру рынка ИДК-3$_{ПК-3}$. Организует и проводит изучение потребительского спроса, анализирует его результаты

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать: - принципы организации операционной деятельности, основные методы и инструменты управления операционной 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: -нормативной базой в части товародвижения, обеспечения качества и безопасности товаров, -основами товароведения, мерчендайзинга; -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 ДИСЦИПЛИНЫ

Смысловой модуль 1. Организация и управление закупочной деятельностью
Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности
Тема 2. Организация и управление закупочной деятельностью
Тема 3. Вертикальные маркетинговые системы

Смысловой модуль 2. Логистические системы в закупочной деятельности
Тема 1. Типовые задачи закупочной логистики
Тема 2. Организация товародвижения
Тема 3. Характеристика каналов распределения

Смысловой модуль 3. Управление товарно-материальными потоками
Тема 1. Управление товарно-материальными запасами
Тема 2. Структура службы материально-технического снабжения
Тема 3. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма						очно-заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л	п	лаб.	инд.	срс		л	п	лаб.	инд.	срс
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**
Модуль 1												
Смысловой модуль 1. Организация и управление закупочной деятельностью												
Сущность и содержание закупочной деятельности	9	2	2			5	8	1	2			5
Организация и управление закупочной деятельностью	8	2	2			4	7	1	2			4
Вертикальные маркетинговые системы	7	2	1			4	6	1	2			3
Итого по смысловому модулю 1	**25**	**6**	**5**			**14**	**21**	**3**	**6**			**12**
Смысловой модуль 2. Логистические системы в закупочной деятельности												
Типовые задачи закупочной логистики	8	2	2			4	9	2	2			5
Организация товародвижения	8	2	2			4	7	1	2			4
Характеристика каналов распределения	6	2	1			3	6	1	2			3
Итого по смысловому модулю 2	**22**	**6**	**5**			**11**	**22**	**4**	**6**			**12**
Смысловой модуль 3. Управление товарно-материальными потоками												
Управление товарно-материальными запасами.	7	2	2			3	7	1	2			4
Структура службы материально-технического снабжения	5	1	1			3	6	1	2			3
Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	4,95	1	1			2,95	5,75	1	2			2,75
Итого по смысловому модулю 3	**16,95**	**4**	**4**			**8,95**	**18,75**	**3**	**6**			**9,75**
Всего часов	**70,95**	**16**	**14**			**40,95**	**70,75**	**10**	**18**			**42,75**
Катт	***0,25***						***1***					
СРэк												
ИК												
КЭ												
Каттэк	***0,8***						***0,25***					
Контроль												
Всего часов	**72**	**16**	**14**			**40,95**	**72**	**10**	**18**			**42,75**

7. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Сущность и содержание закупочной деятельности	2	2
2	Организация и управление закупочной деятельностью	2	2
3	Вертикальные маркетинговые системы	1	2
4	Типовые задачи закупочной логистики	2	2
5	Организация товародвижения	2	2
6	Характеристика каналов распределения	1	2
7	Управление товарно-материальными запасами.	2	2
8	Структура службы материально-технического снабжения	1	2
9	Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	1	2
Всего:		**14**	**18**

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов
Не предусмотрено учебным планом		

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Сущность и содержание закупочной деятельности	5	5
2	Организация и управление закупочной деятельностью	4	4
3	Вертикальные маркетинговые системы	4	3
4	Типовые задачи закупочной логистики	4	5
5	Организация товародвижения	4	4
6	Характеристика каналов распределения	3	3
7	Управление товарно-материальными запасами.	3	4
8	Структура службы материально-технического снабжения	3	3
9	Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия	2,95	2,75
Всего:		**40,95**	**42,75**

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 слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом…

2) 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…

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

- письменные задания выполняются на компьютере;

- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере…

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.

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 слепых и слабовидящих:
   - в печатной форме увеличенным шрифтом;
   - в форме электронного документа;
2) для глухих и слабослышащих:
   - в печатной форме;
   - в форме электронного документа.
3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
   - в печатной форме;
   - в форме электронного документа.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения*

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль:		
- тестирование	5	15
- контрольная работа	3	9
- опрос	5	30
- задачи	3	24
- доклады	4	22
Промежуточная аттестация	*Зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**

Текущий контроль: - тестовые задания - практическая работа	 40 60	 40 60
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

Перечень вопросов для подготовки к зачёту

1. Перечислите основные этапы оптовой закупки товаров.
2. Укажите основные критерии оценки потенциальных поставщиков, которые учитываются в закупочной деятельности.
3. Сущность и содержание закупочной деятельности.
4. Типовые задачи службы закупок.
5. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
6. Стандартное определение общих целей и функции закупок.
7. Типовые задачи закупочной логистики.
8. Организация и управление закупочной деятельностью.
9. Организация товародвижения.
10. Структура службы материально-технического снабжения.
11. Исследование рынка закупок.
12. Оценка результатов работы с поставщиками.
13. Управление товарно-материальными запасами.
14. Управление заказами, подготовка заказов.
15. Формы организации закупочной деятельности.
16. Структура затрат в закупочной деятельности.
17. Документальное оформление заказа.
18. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС 2010.
19. Перечислите направления исследований закупочной деятельности
20. Назовите цели исследований в зависимости от направления
21. Какие методы проведения маркетинговых исследований вам известны?
22. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: наблюдение, и экспериментальные методы.
23. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: метод анализа документов, методы опроса потребителей.
24. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: опроса и смешанного анализа.
25. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: экспертные оценки и экспериментальные методы.
26. Что представляет собой «выборка»? Как правильно ее определить?
27. Какие результаты используются в качестве источников маркетинговой информации при организации закупочной деятельности?
28. Перечислите источники информации, используемые при кабинетных исследованиях?
29. Перечислите источники информации, используемые при полевых исследованиях?
30. Какие факторы учитываются при изучении макросреды предприятия? Раскройте их.
31. Какие факторы учитываются при изучении микросреды предприятия? Раскройте их.
32. Дайте определение терминам конкурентоспособность и конкурентоспособность продукции.
33. Перечислите показатели оценки конкурентоспособности товара.
34. По каким аспектам проводится профиль потенциальных поставщиков?
35. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора единого поставщика.
36. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора большого количества поставщиков.
37. Перечислите критерии выбора поставщиков.

38. Определение и функции общения.
39. Дайте краткую характеристику видов общения.
40. Деловое общение и его кодекс.
41. Перечислите виды общения по содержанию.
42. Перечислите виды общения по целям и средствам.
43. Дайте характеристику стилям общения.
44. Дайте характеристику уровням общения
45. Дайте характеристику стратегий общения
46. Дайте характеристику средств общения
47. Перечислите этапы процедуры общения
48. Специфика обмена информацией в коммуникативном процессе.
49. Вербальное общение
50. Невербальное общение
51. Какие могут быть реакции слушателя?
52. Охарактеризуйте активное слушание собеседника.
53. Охарактеризуйте пассивное слушание собеседника.
54. Охарактеризуйте нерефлексивное слушание собеседника.
55. Охарактеризуйте рефлексивное слушание собеседника.

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ СТУДЕНТЫ

Текущее тестирование и самостоятельная работа									**Максимальная сумма баллов**
Смысловой модуль № 1			**Смысловой модуль № 2**			**Смысловой модуль № 3**			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	100
10	10	12	10	10	13	10	10	15	

Примечание. Т1, Т2, ... Т9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
90-100	5 «отлично» / «зачтено»
75-89	4 «хорошо» / «зачтено»
60-74	3 «удовлетворительно» / «зачтено»
менее 60	2 «неудовлетворительно» / «не зачтено»

13. РЕКОММЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Организация закупочной деятельности опорный конспект лекций - Донецк: [ДонНУЭТ], 2023. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ

2. Лайсонс, К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок : пер. с англ. : учебник / К. Лайсонс, М. Джиллингем. – 6-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 795 с.
3. Малахов А.О. Закупочная логистика предприятия розничной торговли // Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы V Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 3 дек. 2019 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.] – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2019. – С. 211-215. Режим доступа: https://interactive-plus.ru/ru/article/115396/discussion_platform

Дополнительная

1. 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, 2019. – 92 с. Режим доступа: http://www.seun.ru/content/learning/4/science/1/doc/Brosalin_%20Krylov.pdf
2. Учебник по закупкам и цепям поставок. Режим доступа: http://supplychains.ru/uchebnik-po-zakupkam-i-tsepiam-postavok/
3. Недоспасова О.П. Закупочная логистика и управление запасами: учебное пособие/ О.П.Недоспасова - 2-е изд. доп.и перераб. -Северск: СТИНИЯУ МИФИ, 2015. -161с. Режим доступа: https://docplayer.ru/25930849-O-p-nedospasova-zakupochnaya-logistika-i-upravlenie-zapasami-uchebnoe-posobie.html

Электронные ресурсы

1. Организация закупочной деятельности: метод. указания по провед. практ. занятий. Донецк: [ДонНУЭТ], 2018. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ
2. Организация закупочной деятельности опорный конспект лекций - Донецк: [ДонНУЭТ], 2023. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ

Учебно-методические издания

1. Организация закупочной деятельности: опорный конспект лекций - Донецк: [ДонНУЭТ], 2023. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ
2. Организация закупочной деятельности: метод. указания по провед. практ. занятий. Донецк: [ДонНУЭТ], 2023. - Локал. компьютер. сеть НБ ДонНУЭТ

14. 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, cop. 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, cop. 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, cop. 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, cop. 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, cop. 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 «Итеос»]. – 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

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. 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.

15. МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются мультимедийные средства (проектор, ноутбук), наборы кинофильмов, стендами, структурно-логическими схемами и мультимедийные презентации. Кабинеты кафедры маркетинга и торгового дела. Стенды, структурно-логические схемы, приборы, образцы.

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Фамилия, имя, отчества	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 дополни-тельном профессио-нальном образовании*

Левченко Денис Максимович	По внутреннему совместительству	Старший преподаватель	Высшее, специальность: «Экономико-правовое обеспечение предприятия», ДК № 276/22	. 1. Сертификат о повышения квалификации №0546 от 24.03.2025г., «Обучение инвалидов и лиц с ОВЗ», 16 часов, ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», г. Донецк Удостоверение о повышении квалификации №722025013417 от 02.11.2025г., «Методика антикоррупционного просвещения и воспитания в организациях высшего образования 2025 (для педагогических работников образовательных организаций)», 18 часов, ФГБОУ ВО "Тюменский государственный университет", г. Тюмень

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ДИСЦИПЛИНЫ Организация закупочной деятельности

(шифр и название дисциплины)

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
(код и наименование)

Профиль Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность
(наименование)

Трудоемкость дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

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

(перечень знаний)

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

(перечень умений)

владеть: нормативной базой в части товародвижения, обеспечения качества и безопасности товаров, основами товароведения, мерчендайзинга; -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.

(перечень умений)

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-3. Способен анализировать и оценивать конъюнктуру, товарного рынка совершенствует организацию торговли	ИДК-1$_{ПК-3}$. Знает основы коммерческой деятельности торговых предприятий ИДК-2$_{ПК-3}$. Анализирует структуру рынка ИДК-3$_{ПК-3}$. Организует и проводит изучение потребительского спроса, анализирует его результаты

Смысловые модули и темы дисциплины:

Смысловой модуль 1. Организация и управление закупочной деятельностью
Тема 1. Сущность и содержание закупочной деятельности
Тема 2. Организация и управление закупочной деятельностью
Тема 3. Вертикальные маркетинговые системы

Смысловой модуль 2. Логистические системы в закупочной деятельности
Тема 1. Типовые задачи закупочной логистики
Тема 2. Организация товародвижения
Тема 3. Характеристика каналов распределения

Смысловой модуль 3. Управление товарно-материальными потоками
Тема 1. Управление товарно-материальными запасами
Тема 2. Структура службы материально-технического снабжения
Тема 3. Содержание и организация закупочной работы торгового предприятия

(перечень смысловых модулей и тем дисциплины)

Форма промежуточной аттестации: зачёт
(зачёт, экзамен)

Разработчик
Левченко Денис Максимович, старший преподаватель
(ФИО, ученая степень, ученое звание) (подпись)

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела
Рвачёва Ирина Михайловна, к.э.н., -
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА
(подпись)