

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 9 от
21 марта 2026 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело,
профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике»**

уровень высшего образования - бакалавр

Форма обучения – очная, очно-заочная, заочная



**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала-2026

УДК 339.138 (075.8)

ББК 65.290-2я73

Составитель – Шахшаева Лиана Магомедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент - Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внешний рецензент - Алигимов Мурад Ильясович, руководитель сообщества СКФО

Представитель работодателя - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

Рабочая программа дисциплины «Оптово-посреднические операции» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 года № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Оптово-посреднические операции» размещена на официальном сайте www.dgunh.ru

Шахшаева Л.М. Рабочая программа дисциплины «Оптово-посреднические операции» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике». – Махачкала: ДГУНХ, 2026. - 17 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 10 марта 2026 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», Атаевой А.У.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	6
Раздел 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	6
Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	8
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	14
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	15
Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных.....	15
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	16
Раздел 9. Образовательные технологии	17

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью изучения дисциплины «Оптово-посреднические операции» является освоение знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области организации и осуществления оптово-посреднических операций.

Задачи дисциплины:

- приобретение практических навыков выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договора и контроля их выполнение при осуществлении оптово-посреднических операций;
- приобретение способностей организовывать и планировать материально
- техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров при осуществлении оптово-посреднических операций;
- освоение навыков выбора и формирования логистических цепей и схем в торговых организациях, управления логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-4	Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ		
ПК-4: Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)	ИПК 4-1: Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	Знать: -основы составления проектов контрактов закупок Уметь: применять на практике знания по заключению контрактов Владеть: -навыками заключения контрактов в закупочной деятельности
	ИПК 4-2: Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Знать: -критерии и способы выбора поставщика для закупок Уметь: применять на практике критерии выбора поставщика для закупочной деятельности Владеть: -навыками выбора наиболее оптимального поставщика
	ИПК 4-3: Обеспечивает	Знать: -логистические процедуры для составления планов

	привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	закупок Уметь: применять на практике знания для выполнения отдельных функций по определению поставщика Владеть: -навыками заключения контрактов в закупочной деятельности
	ИПК 4-4: Согласует требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	Знать: - ценовую политику для составления планов закупок Уметь: применять на практике изученные технологии для обоснования логистических закупок Владеть: -навыками использования логистических технологий для управления закупочной деятельностью
	ИПК 4-5: Составляет и публично размещает отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций	Знать: -цифровые технологии для размещения отчетов о логистических процедурах; Уметь: применять на практике изученные цифровые технологии для размещения отчетов о логистических процедурах Владеть: -навыками использования цифровых технологий для размещения отчетов о логистических процедурах

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код компет енции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	Тема 2. Организация формирования заказов потребителей	Тема 3. Организация закупочной и снабженческой деятельности	Тема 4. Организация продаж оптового предприятия	Тема 5. Управление ценообразо ванием оптового предприяти я
ПК-3 ПК-4	+	+	+	+	+
код компет енции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 6. Понятие и сущность посредническ ой деятельности.	Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической	Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников		

	Формы посредническ ой деятельности	деятельности	
ПК-3 ПК-4	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.02.01 «Оптово-посреднические операции» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» читается на 4 курсе.

Для изучения данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки по дисциплинам «Маркетинг», «Торговое дело», «Менеджмент», «Основы логистической деятельности».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения дисциплин «Логистика сбыта и распределения», «Цифровая торговля и маркетинг», «Цифровые технологии в логистике».

Раздел 3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет **12** зачетных единиц.

Очная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **184 часа,**

в том числе: для занятий лекционного типа **84 ч.**

для занятий семинарского типа **100 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **212 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

5, 6 семестр – зачет, 7 семестр - экзамен

Очно-заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет **64 часа,**

в том числе: для занятий лекционного типа **32 ч.**

для занятий семинарского типа **32 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся **332 ч.**

Формы промежуточной аттестации:

5,6, 7 семестр – зачет; 8 - экзамен

Заочная форма обучения

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), при очной форме обучения составляет	44 часов,
в том числе: для занятий лекционного типа	22 ч.
для занятий семинарского типа	22 ч.
Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся	382 ч.
Формы промежуточной аттестации: зачет на 3 курсе, экзамен на 4 курсе	2 ч.

Раздел 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для очной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Понятие и содержание оптовой торговли	32	10		10				8	Тестирование Решение задач Проведение деловой игры
2.	Организация формирования заказов потребителей	44	12		10				30	Тестирование Решение кейсов
3.	Организация закупочной и снабженческой деятельности	44	12		10				30	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
4.	Организация продаж оптового предприятия	46	10		14				30	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
5.	Управление ценообразованием оптового предприятия	46	10		14				26	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
6.	Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	46	10		14				26	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
7.	Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	46	10		14				26	Тестирование Выполнение заданий типа «кейс-стади»

8.	Особенности соглашений с различными типами посредников	46	10		14				26	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
	Итого	432	84		100				212	Зачет в 5-6 семестре, экзамен в 7 семестре

Для очно-заочной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1	Понятие и содержание оптовой торговли	54	4		4				46	Тестирование Решение задач Проведение деловой игры
2.	Организация формирования заказов потребителей	54	4		4				46	Тестирование Решение кейсов
3.	Организация закупочной и снабженческой деятельности	48	4		4				40	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
4.	Организация продаж оптового предприятия	48	4		4				40	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
5.	Управление ценообразованием оптового предприятия	48	4		4				40	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
6.	Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	48	4		4				40	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
7.	Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	48	4		4				40	Тестирование Выполнение заданий типа «кейс-стади»

8.	Особенности соглашений с различными типами посредников	48	4		4				40	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
	Итого	432	32		32				332	Зачет в 5,6,7 семестре, экзамен в 8

Для заочной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1	Понятие и содержание оптовой торговли	54	4		4				46	Тестирование Решение задач Проведение деловой игры
2.	Организация формирования заказов потребителей	52	2		2				48	Тестирование Решение кейсов
3.	Организация закупочной и снабженческой деятельности	52	2		2				48	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
4.	Организация продаж оптового предприятия	52	2		2				48	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
5.	Управление ценообразованием оптового предприятия	52	2		2				48	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
6.	Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	56	4		4				48	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
7.	Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	52	2		2				48	Тестирование Выполнение заданий типа «кейс-стади»

8.	Особенности соглашений с различными типами посредников	56	4		4				48	Тестирование Решение задач по анализу конкретных ситуаций
	Итого	432	22		22				38 2	Зачет, 2 часа; экзамен 4 часа

**Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы,
необходимой для освоения дисциплины**

№ п/ п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	В. В. Щербаков	Управление цепями поставок	Учебник для спо / [и др.] ; под редакцией В. В. Щербакова. - Москва : Юрайт, 2024. - 209 с.	URL: https://urait.ru/bcode/491420
II. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
1.	Г. Л. Бродецкий, В. Д. Герами, А. В. Колик, И. Г. Шидловский.	Управление запасами: многофакторная оптимизация процесса поставок	Учебник для спо- Москва : Юрайт, 2023. - 322 с.	URL: https://urait.ru/bcode/494933
б) Официальные издания: сборники законодательных актов, нормативно-правовых документов и кодексов РФ (отдельно изданные, продолжающиеся и периодические)				
1	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/			
2	Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 02.12.2019) «О средствах массовой информации» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1511/			
3	Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.07.2019) «О защите прав потребителей» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/			
в) Периодические издания				
1.	Научно-практический журнал «Практический маркетинг»			
2.	Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом»			
3.	Журнал «Российское предпринимательство» https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=561724			
4.	Журнал «Business Excellence» https://biblioclub.ru/index.php?page=journal_red&jid=562951			
г) Информационные базы данных				
1	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)			
2	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;			
3	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация			
	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля			

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Оптово-посреднические операции» рекомендуется ознакомление с аналитическими сайтами и Интернет-ресурсами:

<http://www.marketologi.ru/> - Гильдия маркетологов: объединение специалистов в области маркетинга

<http://www.naming.ru/> - Нейминговое агентство «Нейминг.ру».

<http://www.raso.ru/> - Российская ассоциация по связям с общественностью

<http://www.4p.ru> – Маркетинг журнал 4p

<http://www.adindex.ru/> - Новости рекламы и маркетинга.

Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
5. 7-zip

7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»;
- Справочно-правовая система «Гарант».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - www.esomar.org

База данных исследовательской компании CRG (CapitalResearchGroup), входящей в холдинг «Names» - www.crg.li

База данных маркетингового агентства рыночных исследований и консалтинга «Маркет» - www.market-agency.ru

Научная электронная библиотека eLIBRARY - <https://elibrary.ru/>

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для преподавания дисциплины «Оптово-посреднические операции» используются следующие специальные помещения - учебные аудитории:

1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий – аудитория № 4.9 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

- 1.Комплект специализированной мебели
- 2.Доска меловая.
- 3.Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «Юрайт» (www.urait.ru).

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);
Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
- 4.VLCMedia player
- 5.7-zip

2. Помещение для самостоятельной работы № 1.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г., Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду ДГУНХ - 60 ед.

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLC Media player
5. 7-zip

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду – 19 ед.

3. Помещение для самостоятельной работы № 5.6 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В» , учебный корпус №1)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную

информационно-образовательную среду ДГУНХ - 26 ед.

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLC Media player
5. 7-zip
6. 1С: Предприятие 8.3
7. 1С: Зарплата и управление персоналом
8. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

Раздел 9. Образовательные технологии

При реализации дисциплины «Оптово-посреднические операции» применяются следующие образовательные технологии:

Тестирование – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора.

Задачи по анализу конкретных ситуаций как для иллюстрации той или иной ситуации, так и в целях выработки навыков применения управленческих решений; обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

Выполнение заданий типа «кейс-стади» по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Деловые игры. Ролевая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность (деловая игра) на основе моделирования проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия обучающихся, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Внеаудиторная самостоятельная работа в форме обязательных консультаций и индивидуальных занятий со студентами (помощь в понимании тех или иных моделей и концепций, подготовка тезисов для студенческих конференций и т.д.).