

Самаркандский институт экономики и сервиса
кафедра маркетинг предмет Управление закупками и глобальные
поставки, список вопросов, которые будут заданы на итоговом
(письменном) экзамене в осеннем семестре 2025/2026 учебного года.

1. Что вы понимаете развивание отношений с поставщиками?
2. Эволюция функции управления закупками и поставками?
3. Что понимаете под комплексными закупками?
4. Что такое источники закупок и критерии их выбора?
5. Что такое процесс закупок товаров и услуг?
6. Что такое процесс закупки как этап, на котором завершается бизнес-транзакция?
7. Что понимаете под определение, выбор и оценка поставщиков?
8. Что такое развитие прочных отношений с поставщиками?
9. Как обучение стратегическому снабжению и закупкам?
10. Как происходит Интегрированное управление цепочкой поставок
11. Что такое внутренняя интеграция.
12. Что такое логистическая система.
13. Дайте определение понятию «стратегическое управление закупками»
14. В чем разница между централизованной, децентрализованной и гибридной моделями организации закупок?
15. Как связана стратегия закупок с общей бизнес-стратегией компании?
16. Что такое цепочка создания ценности (value chain) и какую роль в ней играют закупки?
17. Какие существуют модели аутсорсинга в закупках?
18. Что такое устойчивые (зеленые) закупки и каковы их драйверы?
19. Опишите основные методы оценки и выбора поставщиков
20. Каковы основные этапы ведения переговоров с поставщиками?
21. Что такое контрактное управление и какие ключевые разделы должен включать контракт?
22. Каковы основные этапы ведения переговоров с поставщиками?
23. Опишите основные методы оценки и выбора поставщиков
24. Каковы основные мотивы и выгоды выхода на глобальные рынки закупок?
25. Каковы основные функции и виды международных торговых посредников?
26. Какие существуют виды международных перевозок?
27. Что такое управление глобальной цепочкой поставок (Global Supply Chain Management)?
28. Опишите процесс управления рисками в цепочке поставок.
29. Какие инструменты хеджирования валютных рисков используются в закупках?

30. Что такое диверсификация поставщиков как стратегия снижения риска?
31. Процесс закупки как этап, на котором завершается бизнес-транзакция.
32. Приобретение моделей/конструкций. Функции отдела закупок.
33. Оперативные закупки. Управление контрактами. Управление доставкой.
34. Централизованная структура закупок. Закупочные организации.
35. Цикл покупки. Создание заказа на закупку и организация доставки.
36. Критерии выбора поставщика.
37. Карта выбора поставщика.
38. Потребности клиентов и их удовлетворение. Реагирование на потребности клиентов.
39. Адаптация доставки к потребностям клиентов.
40. Определение, выбор и оценка поставщиков.
41. Развитие прочных отношений с поставщиками.
42. Обучение стратегическому снабжению и закупкам.
43. Закупки в системе B2B.
44. Интегрированное управление цепочкой поставок.
45. Внутренняя интеграция. Логистическая система.
46. Понятие риска и классификация рисков.
47. Управление рисками в логистических системах.
48. Стратегический поиск транснациональных компаний.
49. Глобальные стратегии закупок
50. Логистика закупок.
51. Выбор источников закупок.
52. Процесс закупок.
53. Стратегические закупки. Централизованные и децентрализованные модели закупок.
54. Что такое управление оборотным капиталом и как закупки могут его оптимизировать?
55. В чем разница между прямыми и косвенными закупками с точки зрения финансового учета?
56. Что такое конфликт интересов и как его предотвратить?
57. Каковы основные положения антимонопольного законодательства, важные для закупок?
58. Что такое электронные торговые площадки (e-marketplaces) и какими они бывают?
59. Как блокчейн-технологии могут изменить управление цепочками поставок?
60. Как искусственный интеллект (ИИ) помогает в прогнозировании спроса и выборе поставщиков?
61. Что такое совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов (CPFR)?
62. Как измерить удовлетворенность поставщика и зачем это нужно?

63. Как демографические изменения и дефицит кадров влияют на управление закупками?
64. Что такое «закупки как услуга» (Procurement-as-a-Service)?
65. Что такое план обеспечения непрерывности бизнеса (BCP) в цепочке поставок?
66. Какие риски связаны с нарушением прав интеллектуальной собственности?
67. Какие существуют категории рисков в глобальных закупках (операционные, финансовые, страновые)?
68. Опишите процесс управления рисками в цепочке поставок.
69. Какие существуют виды международных перевозок? Их преимущества и недостатки.
70. Опишите классический цикл управления закупками (Procurement Cycle).
71. Что такое SWOT-анализ в контексте категорийного менеджмента?
72. Какие методы анализа рынка закупаемых товаров и услуг вы знаете?
73. В чем разница между запросом предложений (RFP), запросом котировок (RFQ) и запросом информации (RFI)?
74. Что такое «техническое задание» (TOR/SOW) и каковы требования к его составлению?
75. Опишите основные методы оценки и выбора поставщиков (взвешенный критерий, TCO и др.).
76. Что такое общая стоимость владения (Total Cost of Ownership - TCO)?
77. Что такое система управления закупками (P2P-система: Procure-to-Pay)?
78. Каковы возможности ERP-систем (например, SAP Ariba, Oracle) для управления закупками?
79. Что такое электронные торговые площадки (e-marketplaces) и какими они бывают?
80. Как работает e-auction (электронный аукцион)? Какие виды бывают?
81. Что такое «большие данные» (Big Data) и как их используют в аналитике закупок?
82. Как блокчейн-технологии могут изменить управление цепочками поставок?
83. Что такое RPA (Robotic Process Automation) в контексте закупочных процессов?
84. Как облачные технологии (SaaS) влияют на развитие закупочных функций?
85. Что такое панель индикаторов (Dashboard) для закупок и какие KPI на ней отображаются?
86. Как искусственный интеллект (ИИ) помогает в прогнозировании спроса и выборе поставщиков?
87. Что такое стратегическое партнерство с поставщиком? Как его выстроить?

88. Каковы этапы жизненного цикла взаимоотношений с поставщиком (SRM Lifecycle)?
89. Как проводить совместные инновационные сессии (Co-innovation) с ключевыми поставщиками?
90. Что такое совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов (CPFR)?
91. Как эффективно управлять претензиями и спорами с поставщиками?
92. Что такое программа развития поставщиков (Supplier Development)?
93. Как проводить регулярные бизнес-обзоры (Business Reviews) с поставщиками?
94. Какие инструменты используют для совместной работы с поставщиками (порталы, EDI)?
95. Как измерить удовлетворенность поставщика и зачем это нужно?
96. Что такое ответственные закупки (Responsible Procurement) и какие критерии они включают?
97. Как глобальные климатические цели (ESG) трансформируют закупочную функцию?
98. В чем преимущества и риски неошоринга (nearshoring) и решоринга (reshoring) поставок?
99. Какими компетенциями должен обладать закупщик будущего?
100. Что такое «Франчайзинг» и «Дистрибуция» с точки зрения глобальных контрактов?

Заведующий кафедрой «Маркетинг»



Холмаматов Д.Х.