

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

---

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
протокол № 13 от 30.11.2022 г.

**Рабочая программа дисциплины**

Проектирование каналов дистанционной торговли

---

Уровень высшего образования  
Бакалавриат

---

Направление подготовки / специальность  
38.03.06 - Торговое дело

---

Направленность образовательной программы  
Управление торговой и логистической деятельностью

---

Форма обучения  
очная, очно-заочная

---

г. Нижний Новгород

2023 год начала подготовки

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 Проектирование каналов дистанционной торговли относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-1: Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИД-1ПК-1 Составляет планы и обосновывает закупки	<p>З1 (ИД-1ПК-1) Знать требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок.</p> <p>У1 (ИД-1ПК-1) Уметь обосновывать закупки, оформлять закупочную документацию, подготавливать план закупок, вносить в него изменения с целью осуществления дистанционной торговли.</p> <p>В1 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками оформления закупочной документации, навыками документального оформления результатов оценки выполнения плана закупки с целью осуществления дистанционной торговли.</p>	<p>Кейс-задача</p> <p>Проект</p> <p>Собеседование</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Кейс-задача</p>
	ИД-2ПК-1 Осуществляет процедуры закупки	<p>З2 (ИД-2ПК-1) Знать теоретические и правовые основы закупки товаров, работ, услуг.</p> <p>У2 (ИД-2ПК-1) Уметь проводить предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги, составлять закупочную документацию с целью осуществления дистанционной торговли.</p> <p>В2 (ИД-2ПК-1) Владеть навыками составления плана закупок, подготовки закупочной документации, осуществления процедур</p>		

		закупок с целью осуществления дистанционной торговли.		
ПК-9: Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	<p>ИД-1ПК-9 Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен</p> <p>ИД-2ПК-9 Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги</p> <p>ИД-3ПК-9 Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж</p>	<p>33 (ИД-1ПК-9) Знать принципы, методы управления затратами на основе использования информационных интеллектуальных технологий в дистанционной торговле.</p> <p>У3 (ИД-1ПК-9) Уметь анализировать, рассчитывать затраты в дистанционной торговле.</p> <p>В3 (ИД-1ПК-9) Владеть навыками анализа и определения затрат на товары, работы и услуги при формировании цен в дистанционной торговле.</p> <p>34 (ИД-2ПК-9) Знать требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих прогнозирование и экспертизу цен с целью дистанционной торговли.</p> <p>У4 (ИД-2ПК-9) Уметь анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги с целью дистанционной торговли.</p> <p>В4 (ИД-2ПК-9) Владеть навыками систематизации, анализа и прогнозирования рыночных цен на товары, работы и услуги с целью дистанционной торговли.</p> <p>35 (ИД-3ПК-9) Знать теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации для дистанционной торговли.</p> <p>У5 (ИД-3ПК-9) Уметь применять экономические расчеты в сфере ценообразования, осуществлять анализ и формирование цен на товары (работы, услуги) для реализации дистанционной торговли.</p> <p>В5 (ИД-3ПК-9) Владеть навыками осуществления расчетов для формирования ценовой политики организации, в т.ч.</p>	<p>Практическое задание</p> <p>Проект</p> <p>Собеседование</p> <p>Тест</p>	<p>Зачёт:</p> <p>Практическое задание</p>

		применения методов стимулирования продаж в дистанционной торговле.		
--	--	--	--	--

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	очно-заочная
<b>Общая трудоемкость, з.е.</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Часов по учебному плану</b>	<b>108</b>	<b>108</b>
в том числе		
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>		
- занятия лекционного типа	<b>16</b>	<b>16</b>
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	<b>16</b>	<b>8</b>
- КСР	<b>1</b>	<b>1</b>
<b>самостоятельная работа</b>	<b>75</b>	<b>83</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>0</b> <b>зачёт</b>	<b>0</b> <b>зачёт</b>

#### 3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)		в том числе							
			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них						Самостоятельная работа обучающегося, часы	
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы		Всего			
	очная	очно-заочная	очная	очно-заочная	очная	очно-заочная	очная	очно-заочная	очная	очно-заочная
Тема 1. Теоретические основы преобразования дистанционной торговли в современных условиях.	21	20.5	3	3	3	1.5	6	4.5	15	16
Тема 2. Затраты и качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.	21	21.5	3	3	3	1.5	6	4.5	15	17
Тема 3. Бизнес-процессы дистанционной торговли.	21	21.5	3	3	3	1.5	6	4.5	15	17
Тема 4. Каналы в дистанционной торговле.	23	23	4	4	4	2	8	6	15	17

Тема 5. Социально-экономическая эффективность дистанционной торговли.	21	20.5	3	3	3	1.5	6	4.5	15	16
Аттестация	0	0								
КСР	1	1					1	1		
Итого	108	108	16	16	16	8	33	25	75	83

## **Тема 1. Теоретические основы преобразования дистанционной торговли в современных условиях.**

Сущность дистанционной торговли. Модели ведения бизнеса дистанционным способом. Ключевые различия между традиционной и дистанционной торговлей. Виды дистанционной торговли. Посылочная торговля. Телевизионная торговля. Электронная торговля. Опыт развития дистанционной торговли. Развитие дистанционных продаж и активное использование дистанционных способов оплаты. Факторы развития дистанционной торговли. Индекс дистанционной торговли.

### **Тема 2. Затраты и качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.**

Структура затрат дистанционной торговой организации. Анализ затрат дистанционной торговли. Инвестиционные средства дистанционной торговли. Инструменты сокращения затрат дистанционными торговыми организациями. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле. Закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле. Формы организации закупок. Поиск и выбор поставщиков для закупочной деятельности. Законодательное регулирование закупочной деятельности. Влияние ценообразования на дистанционную торговлю.

### **Тема 3. Бизнес-процессы дистанционной торговли.**

Специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле. Основные бизнес-процессы, формирующие качество обслуживания и социально-экономическую эффективность в дистанционной торговле. Модель бизнес-процесса дистанционной продажи товара. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации. Модель бизнес-процесса оплаты товаров в дистанционной торговле. Виртуализация бизнес-процессов дистанционной торговли.

### **Тема 4. Каналы в дистанционной торговле.**

Определение и значение канала продаж в онлайн торговле. Телемаркетинг. Корпоративный канал. Дилерский канал. Партнерский канал. Розничный канал. Рекламный канал. Крауд-маркетинг. Канал микроблогеров (микроинфлюенсеров). Критерии выбора канала дистанционной торговли. Основные этапы анализа эффективности канала дистанционной торговли. Основные этапы управления каналом дистанционной торговли. Ключевые ошибки управления каналом дистанционной торговли. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли. Мультиканальность в обслуживании клиентов.

### **Тема 5. Социально-экономическая эффективность дистанционной торговли.**

Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 4 часа.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП:
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);
- стратегический анализ проблем организации (предприятия) и выбор оптимальных вариантов их решения;
- анализ состояния и динамики показателей качества товаров и услуг с использованием современных методов и средств исследований;
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;
- компетенций:

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа, индивидуальных консультаций.

Промежуточная аттестация проходит в традиционной форме зачета.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Для контроля знаний, умений и владений на лекционных и практических занятиях возможно использование следующих методов: устный опрос, письменный опрос, практическая проверка знаний, тестирование, кейс-задачи, практические задания, самоконтроль и самопроверка, самостоятельная поисковая деятельность. Контроль может осуществляться аудиторно и внеаудиторно.

Контроль, знаний, умений и владений проводится в процессе изучения дисциплины.

Итоговое испытание проводится в форме зачета. В разработанных вопросах к зачету отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

Цель самостоятельной работы - подготовка и формирование способностей, навыков, умений и владений обучающихся к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию. Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации исследовательской деятельности, воспитывает целеустремленность, системность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

- работа с основной и дополнительной литературой;
- изучение категориального аппарата дисциплины;
- самостоятельное изучение тем дисциплины;
- подготовка к экзамену;
- работа в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

Работа с основной и дополнительной литературой.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий. Работа с литературой предусматривает конспектирование наиболее актуальных и познавательных материалов. Это не только мобилизует внимание, но и способствует более глубокому осмыслению материала, его лучшему запоминанию, а также позволяет студентам проводить систематизацию и сравнительный анализ изучаемой информации. Таким образом, конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, которая требует от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций.

Студент должен уметь самостоятельно подбирать необходимую литературу для учебной и научной работы, уметь обращаться с предметными каталогами и библиографическим справочником библиотеки.

Изучение категориального аппарата дисциплины.

Изучение и осмысление экономических категорий требует проработки лекционного материала, выполнения практических заданий, изучение словарей, энциклопедий, справочников.

Индивидуальная самостоятельная работа студента направлена на овладение и грамотное применение экономической терминологии в области компьютерного моделирования.

В течение периода обучения по дисциплине малыми группами студентов выполняются проекты.

Порядок выполнения:

1. Выбор темы проекта, формирование малой группой обучающихся 2-3 человека инициативного предложения по проекту.

2. Разработка плана и (или) концепции проекта.

3. Постановка и детализация целей, уточнение границ проекта и его результатов.

4. Учет требований, ограничений и рисков реализации проекта.

5. Учет интересов и ожиданий участников проекта.

6. Определение состава показателей и критических факторов успеха проекта.

7. Уточнение необходимого состава процессов разработки и реализации проекта.

8. Формирование плана проектных работ.

9. Согласование и утверждение проекта.

10. Выполнение проекта.

11. Подготовка финального отчета по проекту и обмен проектной документацией.

Порядок контроля:

1. Проект вместе с презентацией - докладом предоставляется преподавателю за 2 недели до итогового занятия в электронном виде.

2. Защита проекта может проводиться на консультации, на выделенном занятии в рамках часов учебной дисциплины или в формате видеоконференции, либо видеособрания, видеочата в режиме онлайн. Защита проекта осуществляется малыми группами студентов, что предусматривает доклад с презентацией по проекту в течение не более 5-7 минут, а также ответы на вопросы.

3. По результатам предоставленных преподавателю в электронном виде материалов выставляется общая оценка с учетом оценок за работу над проектом, презентацию-доклад, навыки ведения дискуссии и ответы на поставленные вопросы.

Самостоятельное изучение тем дисциплины.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем изучаемой дисциплины. Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, умений и навыков, всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

Изучение вопросов определенной темы направлено на более глубокое усвоение основных категорий экономической теории, понимание экономических процессов, происходящих в обществе, совершенствование навыка анализа теоретического и эмпирического материала.

Подготовка к зачету.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проходит в виде зачета. Условием успешного прохождения промежуточной аттестации является систематическая работа студента в течение семестра. В этом случае подготовка к зачету является систематизацией всех полученных знаний по данной дисциплине.

Рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы.

Желательно спланировать трехкратный просмотр материала перед зачетом. Во-первых, внимательное чтение с осмыслением, подчеркиванием и составлением краткого плана ответа. Во-вторых, повторная проработка наиболее сложных вопросов. В-третьих, быстрый просмотр материала или планов ответов для его систематизации в памяти.

Самостоятельная работа в библиотеке.

Важным аспектом самостоятельной подготовки студентов является работа с библиотечным фондом.

Эта работа предполагает различные варианты повышения профессионального уровня студентов:

а) получение книг для подробного изучения в течение семестра на научном абонементе;

б) изучение книг, журналов, газет - в читальном зале;

в) возможность поиска необходимого материала посредством электронного каталога;

г) получение необходимых сведений об источниках информации у сотрудников библиотеки.

Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.



Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам. Необходимо помнить об оформлении ссылок на Интернет-источники.

Для повышения эффективности самостоятельной работы студентов преподавателю целесообразно использовать следующие виды деятельности:

- консультации,
- выдача заданий на самостоятельную работу,
- информационное обеспечение обучения,
- контроль качества самостоятельной работы студентов.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5. Темы проектов приведены в п. 5.1.2, 5.1.3.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Проектирование каналов дистанционной торговли (Кирюшин С.А.)», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10193>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

## **5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

### **5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:**

#### **5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

Кейс-задача № 1. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 10» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/398> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Какими правами обладает заказчик для включения в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
2. Каким образом влияет на число участников закупок объединение в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
3. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации?

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 11» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/399> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Обоснована ли правомерность жалобы участника закупок на заказчика в данной ситуации? Обоснуйте свой ответ.
2. Есть ли обязательные требования к тому, что именно, т.е. какую информацию, должен указать заказчик в наименовании закупки в данной ситуации? Почему? Ответ обоснуйте.
3. В какой мере возлагается ответственность на лицо, которое реализует строительные работы, за их качество и соблюдение предъявляемых требований к строительному проекту?

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 12» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/400> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Раскройте состав заявки на участие в электронном открытом аукционе, перечислите ее основные элементы.
2. Следует ли в данной ситуации заказчику определить конкретные показатели по закупке? Если да, то, какие именно?
3. Имеются ли в данной ситуации нарушения со стороны заказчика?

#### Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы

Оценка	Критерии оценивания
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

### **5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Проект) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

Темы проектов для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. Проект корпоративного канала дистанционной торговли.
2. Проект дилерского канала дистанционной торговли.
3. Проект партнерского канала дистанционной торговли.
4. Проектирование маркетплейса.
5. Проектирование прайс-агрегатора.
6. Проектирование электронной торговой площадки для электронных торгов и закупок.
7. Проектирование электронной торговой площадки B2B для проведения тендеров, аукционов, конкурсов, электронных торгов.
8. Проектирование и анализ цифровой торговой площадки.

### **5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Проект) для оценки сформированности компетенции ПК-9**

Темы проектов для оценки сформированности компетенции ПК-9:

1. Проект крауд-маркетинга дистанционной торговли.
2. Проект телемаркетинга как канала дистанционной торговли.
3. Проект дистанционной торговли без подключения интернет-магазина (прием заказов по телефону).
4. Проект совмещения интернет-магазина и традиционной розничной торговли.
5. Проект интернет-магазина брендовой одежды как канала дистанционной торговли.
6. Проект интернет-магазина плитки как канала дистанционной торговли.
7. Проект интернет-магазина футбольной формы как канала дистанционной торговли.
8. Проект интернет-магазина шин и дисков как канала дистанционной торговли.
9. Проект интернет-магазина товаров beauty индустрии как канала дистанционной торговли.
10. Проект интернет-магазина кроссовок как канала дистанционной торговли.
11. Проект интернет-магазина штор как канала дистанционной торговли.
12. Проект интернет-магазина раций как канала дистанционной торговли.
13. Проект интернет-магазина бытовой техники как канала дистанционной торговли.

14. Проект интернет-магазина велосипедов как канала дистанционной торговли.
15. Проект интернет-магазина сувениров как канала дистанционной торговли.
16. Проект интернет-магазина подарочных корзин как канала дистанционной торговли.
17. Проект интернет-магазина мебели как канала дистанционной торговли.
18. Проект интернет-магазина электроинструментов как канала дистанционной торговли.
19. Проект интернет-магазина осветительных приборов как канала дистанционной торговли.
20. Проект интернет-магазина зоотоваров как канала дистанционной торговли.
21. Проект интернет-магазина механизмов и техники как канала дистанционной торговли.
22. Проект интернет-магазина запчастей для гаджетов как канала дистанционной торговли.
23. Проект интернет-магазина теплового оборудования как канала дистанционной торговли.
24. Проект интернет-магазина холодильного оборудования как канала дистанционной торговли.
25. Проект интернет-магазина торгового оборудования как канала дистанционной торговли.
26. Проект интернет-магазина оборудования для предприятий общественного питания как канала дистанционной торговли.
27. Проект интернет-магазина автозапчастей как канала дистанционной торговли.
28. Проект интернет-магазина непродовольственных товаров как канала дистанционной торговли.
29. Проект интернет-магазина спортивных товаров как канала дистанционной торговли.
30. Проект интернет-магазина как канала дистанционной торговли.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Проект)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
превосходно	Проект соответствует выбранной теме, студент ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Студент аргументированно высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация проекта отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Студент способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
отлично	Проект соответствует выбранной теме, студент ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Студент высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация проекта отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Студент способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
очень хорошо	Проект соответствует изучаемой теме, студент корректно излагает идеи современных авторов. Авторская позиция просматривается. трудом. Проект не перегружен информацией общего характера. Студент способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.

Оценка	Критерии оценивания
хорошо	Проект соответствует изучаемой теме, студент корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Проект перегружен информацией общего характера. Студент способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного представления о проделанной работе.
удовлетворительно	Проект соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
неудовлетворительно	Проект частично соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, студент не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Студент с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
плохо	Проект не представлен

#### **5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

1. Что представляет собой закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле?
2. Каковы формы организации закупок?
3. Охарактеризуйте выбор поставщиков для закупочной деятельности.
4. Что представляет собой законодательное регулирование закупочной деятельности?
5. Охарактеризуйте формирование ассортимента в дистанционной торговой организации.
6. Каковы показатели качества торгового обслуживания в дистанционной торговле?
7. Что такое омниканальность?
8. Охарактеризуйте процедуры закупок.
9. Что предусматривает составление планов и обоснованию закупок?
10. Каким образом осуществляются закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд?

#### **5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-9**

1. Что позволяет анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги?
2. Какие используются экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж?
3. Какова структура затрат дистанционной торговой организации?
4. Что представляет собой анализ затрат дистанционной торговли?
5. Каковы инвестиционные средства дистанционной торговли?
6. Какие инструменты сокращения затрат применяются дистанционными торговыми организациями?

7. Какие виды дистанционной торговли вам известны?
8. Каково влияние ценообразования на дистанционную торговлю?
9. Каковы критерии выбора канала дистанционной торговли?
10. В чем состоит специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле?

**Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

**5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-1**

1. Необходимо использовать конкурс с ограниченным участием по Закону о контрактной системе в каких ситуациях?

- а. это не предусмотрено Законом о контрактной системе
- б. в ситуациях, если заказчику требуется установить по отношению к участникам дополнительные требования
- с. надо применять только по Постановлению Правительства РФ

2. Мониторинг закупок реализуется на основе:

а. единой информационной системы

б. информации, которая имеется в сообщениях об осуществлении закупок, в документации о закупках

с. реестра контрактов и отчетов заказчиков

3. В течение какого срока формируется и утверждается план закупок государственным или муниципальным заказчиком в соответствии с требованиями в процессе составления и рассмотрения проектов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на основе учета положений бюджетного законодательства Российской Федерации?

а. в течение 10 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

б. в течение 7 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

с. в течение 9 дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

д. в течение 5 рабочих дней после доведения до государственного или муниципального заказчика объема прав в денежном выражении на принятие и (или) исполнение обязательств в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации

#### **5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-9**

1. Что содержит, по вашему мнению, структура оптовой надбавки?

а. прибыль

б. себестоимость

с. акциз

д. издержки обращения

е. НДС

2. Как вы считаете, что включается в состав свободной отпускной цены?

а. прибыль

б. себестоимость

с. акциз

д. оптовая надбавка

е. НДС

ф. розничная надбавка

3. Какие затраты, по вашему мнению, зависят от объема выпускаемой продукции?

а. косвенные

б. переменные

с. постоянные

д. прямые

е. накладные

### Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

### 5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-9

Задача 1. Производственно-коммерческая фирма выпускает два вида товаров - «R» и «N». Затраты на производство единицы изделия «R» составляют 7 тыс. руб., на производство изделия «N» - 4 тыс. руб. Фондоемкость единицы изделия «R» составила 140 тыс. руб., изделия «N» - 20 тыс. руб. Рентабельность производства обоих видов продукции проектируется на уровне 15% к фондоемкости продукции.

Задание: определить планируемую прибыль и цену каждого товара.

Задача 2. Цена единицы товара составляет 1400 руб., удельные переменные затраты составляют 850 руб./ед., общие постоянные (косвенные) затраты - 140000 руб. Цены на сырье возрастут на 14%, общий рост переменных затрат, в которые включаются затраты на сырье, составит 7%.



Задание: определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции.

Задача 3. Фирма планирует получить 3000 тыс. руб. прибыли. Цена товара составляет 20 руб./ед., условно постоянные затраты - 9000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 8 руб./ед.

Задание: определить объем реализации, при котором цель будет достигнута.

#### **Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

#### **5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации**

##### **Шкала оценивания сформированности компетенций**

Уровень сформированности компетенций (индикатора)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	Не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программную подготовку.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме.
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы творческий подход к решению нестандартных задач

### Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»

	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
<b>не зачтено</b>	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации

#### 5.3.1 Типовые задания, выносимые на промежуточную аттестацию:

Оценочное средство - Практическое задание

*Зачёт*

**Критерии оценивания (Практическое задание - Зачёт)**

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо» Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

**Типовые задания (Практическое задание - Зачёт) для оценки сформированности**

**компетенции ПК-9** (Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги)

Задача 1.

Производственно-коммерческая фирма выпускает два вида товаров - «В» и «Д». Затраты на производство единицы изделия «В» составляют 5 тыс. руб., на производство изделия «Д» - 2 тыс. руб. Фондоемкость единицы изделия «В» составила 100 тыс. руб., изделия «Д» - 10 тыс. руб. Рентабельность производства обоих видов продукции проектируется на уровне 10% к фондоемкости продукции.

Задание: определить планируемую прибыль и цену каждого товара.

Задача 2.

Выполнить калькулирование себестоимости продукции и определить цены двух видов товаров, если выпускается по одному изделию каждого вида, рентабельность (к себестоимости) составляет 20%.

Исходные данные (тыс. руб.) приведены в табл. 1.

Таблица 1-Исходные данные.

Показатель	Всего	Товар А (на ед. изделия)	Товар В (на ед. изделия)
1. Заработная плата производственных рабочих (с отчислениями на социальные нужды)	10	6	4
2. Основные материалы	7	4	3
3. Зарплата административно-управленческого персонала с отчислениями	6		
4. Аренда помещения	12		
5. Электрическая энергия на технологические цели	5	2	3
6. Электрическая энергия на освещение цеха	2		
7. Амортизация оборудования	8		

Задание: выполнить калькулирование себестоимости продукции и определить цены двух видов товаров, если выпускается по одному изделию каждого вида, рентабельность (к себестоимости) составляет 20%. Цены товаров округлить до десятых значений.

Задача 3. Цена единицы товара составляет 1000 руб., удельные переменные затраты составляют 750 руб./ед., общие постоянные (косвенные) затраты - 120000 руб. Цены на сырье возрастут на 10%, общий рост переменных затрат, в которые включаются затраты на сырье, составит 5%.

Задание: определить, как изменение цен на сырье повлияет на критический объем выпуска продукции.

#### Задача 4.

Фирма планирует получить 2000 тыс. руб. прибыли. Цена товара составляет 15 руб./ед., условно постоянные затраты - 6000 тыс. руб., а удельные переменные затраты - 5 руб./ед.

Задание: определить объем реализации, при котором цель будет достигнута.

#### Задача 5.

Предприятие реализует три вида продукции - А, В и С.

Исходные данные для решения: объем реализации товаров (единиц): А - 600, В - 200, С - 100. Выручка от реализации продукции (тыс. руб.): А = 150, В = 400, С = 385. Прямые затраты (тыс. руб.): А = 70; В = 150; С = 200. Косвенные затраты составляют 380 (тыс. руб.).

Задание: выбрать наиболее рентабельные виды продукции по отношению: к полным издержкам (по полной прибыли); к прямым издержкам (по маржинальной прибыли).

#### Задача 6.

Анализируются два варианта товародвижения.

1. Предприятие (нерезидент) - розничное торговое предприятие (резидент).
2. Предприятие (нерезидент) - сбытовая организация (резидент) - торговое розничное предприятие (резидент).

Исходные данные: отпускная цена импортного товара на условиях доставки покупателю товара (DDP) составляет 25000 руб. Таможенная пошлина - 20%, таможенный сбор - 0,1%, НДС - 20%, снабженческая надбавка - 20%, торговая наценка - 15%.

Задание: определить розничную цену импортного товара при двух вариантах товародвижения.

#### Задача 7.

Фирма получила заказ на производство оборудования и его поставку через год. В договоре (контракте) предусмотрено использование скользящей цены. Базовая цена составит 1000000 руб./ед. Изменяющиеся части затрат следующие: заработная плата с отчислениями - 300 тыс. руб./ед.; затраты на основные материалы - 200 тыс. руб./ед. Затраты всего - 800 тыс. руб./ед. За год цены на материалы выросли на 10%, ставки заработной платы - на 5%.

Задание: определить окончательный вариант цены методом скользящего ценообразования.

Задача 8. Перед началом весеннего сезона магазин строительных товаров предложил покупателям 10%-ную скидку с 20 апреля. В результате цена керамической плитки составила с 1 по 19 апреля 350 руб., с 20 по 30 – 315 руб. Задание: рассчитать среднюю цену товара за месяц.

Задача 9. Организация розничной торговли закупила товар, таможенная стоимость которого 20 долл. США, курс рубля по отношению к доллару – 75 руб.; таможенная пошлина – 15% к таможенной стоимости; количество закупленного товара – 500 единиц; сборы за таможенное оформление партии товара – 1000 руб.; НДС, взимаемый при таможенном оформлении товара и выпуске его в свободное обращение, - 20%; торговая надбавка – 35%.

Задание: определите свободную розничную цену.

Задача 10.

В торговой организации розничная цена неподакцизного товара составляет 500 руб., торговая надбавка в цене – 35%, наценка сбытовой организации – 20%, НДС – 20%, полная себестоимость единицы продукции – 350 руб..

Задание: определить прибыль предприятия с реализации продукции и рентабельность продукции (в расчетах округлять до целого значения).

Задача 11.

Имеются нижеследующие исходные данные по ценам товаров торговой организации.

Таблица 1 - Исходные данные.

Время	02.01	02.02	02.03	02.04	02.05	02.06
Цена товара, руб.	130	133	134	134	136	137
Время	02.07	02.08	02.09	02.10	02.11	02.12
Цена товара, руб.	137	138	140	144	146	148

Задание: рассчитайте среднюю хронологическую цену товара за год, округлив полученное значение до целого.

### Оценочное средство - Кейс-задача

#### Зачёт

#### Критерии оценивания (Кейс-задача - Зачёт)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена

Оценка	Критерии оценивания
	дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо» Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
не зачтено	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо» Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

**Типовые задания (Кейс-задача - Зачёт) для оценки сформированности компетенции ПК-1 (Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд)**

Кейс-задача № 1. Проанализируйте «Контракт поставки продукции товаров» [Электронный ресурс] / Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов // А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-i-kontraktami-454105#page/274> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задание для письменного ответа: оцените контракт поставки продукции товаров, обоснуйте свои выводы о его применимости в закупочной сфере деятельности.

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 8» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/396> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В закупочной ситуации был использован метод анализа рынка, объясните, в чем состоит его алгоритм проведения? Какая релевантная информация может быть использована для анализа рынка?

2. Существуют ли различия между поставщиками однородных товаров и поставщиков идентичных товаров? Если да, то в чем состоят эти различия? Обоснуйте свой ответ.

3. Есть ли нарушения порядка реализации закупочной деятельности в данной ситуации в связи с запросом информации по ценам Toyota?

Кейс-задача № 3. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 9» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и

практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/397> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В какой мере предписания контрольного органа ограничивают заказчика?
2. Каковы права заказчика в данной ситуации?
3. Каким образом решение судебной инстанции по приостановлению предписания УФАС России Ленинградской области ущемляет права и интересы третьих лиц?

Кейс-задача № 4. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 10» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/398> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Какими правами обладает заказчик для включения в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
2. Каким образом влияет на число участников закупок объединение в один предмет закупок работ и оборудования, которые не взаимосвязаны на уровне реализации функционала?
3. В чем состоит позиция заказчика в данной ситуации?

Кейс-задача № 5. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 11» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/399> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Обоснована ли правомерность жалобы участника закупок на заказчика в данной ситуации? Обоснуйте свой ответ.
2. Есть ли обязательные требования к тому, что именно, т.е. какую информацию, должен указать заказчик в наименовании закупки в данной ситуации? Почему? Ответ обоснуйте.
3. В какой мере возлагается ответственность на лицо, которое реализует строительные работы, за их качество и соблюдение предъявляемых требований к строительному проекту?

Кейс-задача № 6. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 12» [Электронный ресурс] /



Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/400> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Раскройте состав заявки на участие в электронном открытом аукционе, перечислите ее основные элементы.
2. Следует ли в данной ситуации заказчику определить конкретные показатели по закупке? Если да, то, какие именно?
3. Имеются ли в данной ситуации нарушения со стороны заказчика?

Кейс-задача № 7. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 13» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/401> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Было ли правомерным требование, указанное заказчиком в закупках, по отношению к банку? Обоснуйте свой ответ на основе Закона о контрактных закупках.
2. Как следует учитывать банковскую гарантию в закупках по отношению к выполнению обязательств заказчиком?
3. Оцените принятое решение заказчиком по отказу участнику в закупке. Обоснуйте свой ответ.

Кейс-задача № 8. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 14» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/402> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. Охарактеризуйте позицию закупки согласно требованиям Закона о контрактной системе.
2. Оцените принятое решение заказчиком по отклонению заявки участника. Обоснуйте свой ответ.

Кейс-задача № 9. Проанализируйте и выполните кейс: «Кейс 15» [Электронный ресурс] /

Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 421 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12339-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-447373#page/403> (дата обращения: 10.02.2023). — Режим доступа: по подписке.

Задания для письменного ответа:

1. В чем состоит суть определения критериев оценки конкурсных заявок?
2. Если организатор торгов не обозначил критерии оценки и сопоставления заявок, то каковы будут последствия?
3. Требуется ли для участников торгов критерии оценки и сопоставления заявок? Обоснуйте свой ответ.

### 5.3.2 Вопросы к зачету по дисциплине «Проектирование каналов дистанционной торговли»

вопросы	Код формируемой компетенции
1. Сущность дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
2. Модели ведения бизнеса дистанционным способом.	ПК-1, ПК-9
3. Ключевые различия между традиционной и дистанционной торговлей.	ПК-9
4. Виды дистанционной торговли.	ПК-9
5. Посылочная торговля.	ПК-9
6. Телевизионная торговля.	ПК-9
7. Электронная торговля.	ПК-9
8. Опыт развития дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
9. Развитие дистанционных продаж и активное использование дистанционных способов оплаты.	ПК-9
10. Факторы развития дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
11. Индекс дистанционной торговли.	ПК-9
12. Структура затрат дистанционной торговой организации.	ПК-9
13. Анализ затрат дистанционной торговли.	ПК-9
14. Инвестиционные средства дистанционной торговли.	ПК-9
15. Инструменты сокращения затрат дистанционными торговыми организациями.	ПК-9
16. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
17. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
18. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
19. Закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле.	ПК-1
20. Формы организации закупок.	ПК-1
21. Поиск и выбор поставщиков для закупочной деятельности.	ПК-1
22. Законодательное регулирование закупочной деятельности.	ПК-1
23. Влияние ценообразования на дистанционную торговлю.	ПК-9

24. Специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле.	ПК-9
25. Основные бизнес-процессы, формирующие качество обслуживания и социально-экономическую эффективность в дистанционной торговле.	ПК-9
26. Модель бизнес-процесса дистанционной продажи товара.	ПК-9
27. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации.	ПК-1, ПК-9
28. Модель бизнес-процесса оплаты товаров в дистанционной торговле.	ПК-9
29. Виртуализация бизнес-процессов дистанционной торговли.	ПК-9
30. Определение и значение канала продаж в онлайн торговле.	ПК-9
31. Телемаркетинг.	ПК-9
32. Корпоративный канал.	ПК-9
33. Дилерский канал.	ПК-9
34. Партнерский канал.	ПК-9
35. Розничный канал.	ПК-9
36. Рекламный канал.	ПК-9
37. Крауд-маркетинг.	ПК-9
38. Канал микроблогеров (микроинфлюенсеров).	ПК-9
39. Критерии выбора канала дистанционной торговли.	ПК-9
40. Основные этапы анализа эффективности канала дистанционной торговли.	ПК-9
41. Основные этапы управления каналом дистанционной торговли.	ПК-9
42. Ключевые ошибки управления каналом дистанционной торговли.	ПК-9
43. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли.	ПК-1, ПК-9
44. Мультиканальность в обслуживании клиентов.	ПК-9
45. Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность.	ПК-1, ПК-9
46. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9
47. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций.	ПК-1, ПК-9
48. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли.	ПК-9
49. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле.	ПК-1, ПК-9
50. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.	ПК-1, ПК-9

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Иванов Геннадий Геннадьевич. Экономика торговой организации : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 182 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-015076-5. - ISBN 978-5-16-107576-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=740830&idb=0>.

2. Дыганова Рената Рафаиловна. Электронная торговля : Учебник / Казанский государственный энергетический университет; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2021. - 150 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-04172-3., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=741740&idb=0>.

3. Управление малым бизнесом : Учебное пособие. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 256 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-005057-7. - ISBN 978-5-16-100087-8., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834522&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Баженов Юрий Константинович. Коммерческая деятельность : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 286 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-03907-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=741641&idb=0>.

2. Депутатова Елена Юрьевна. Методика оценки и факторы повышения качества обслуживания в розничной торговле : Учебное пособие / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 138 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-03790-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=741657&idb=0>.

3. Башин Юрий Борисович. Экономика информационного общества : Учебное пособие / Российский технологический университет; Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Мытищинский ф-л. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2021. - 302 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-16-015543-2. - ISBN 978-5-16-107979-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=740583&idb=0>.

4. Дашков Леонид Павлович. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : Учебник / Российский университет кооперации; Университет кооперации. - 12-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2019. - 456 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-02471-9., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=632870&idb=0>.

5. Кнутов Александр Владимирович. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : Учебник и практикум для вузов / Кнутов А. В. - Москва : Юрайт, 2020. - 316 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-04912-1 : 759.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=579938&idb=0>.

6. Мамедова Наталья Александровна. Управление государственными и муниципальными закупками : Учебник и практикум для вузов / Мамедова Н. А., Байкова А. Н., Морозова О. Н. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2020. - 421 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-12339-5 : 979.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=589647&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

Программное обеспечение.

При освоении дисциплины применяется следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional.
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

Интернет-ресурсы.

1. Ассоциация компаний интернет-торговли [Электронный ресурс] - URL: <https://akit.ru/> - Загл. с экрана.
2. Ecwid — конструктор интернет-магазинов [Электронный ресурс] - URL: <https://www.ecwid.ru/> - Загл. с экрана.
3. Сайт о современных технологиях ритейла и электронной коммерции [Электронный ресурс] - URL: <https://www.shopolog.ru/> - Загл. с экрана.
4. Знайтовар.Ру - торговля, бизнес, товароведение, экспертиза [Электронный ресурс] - URL: <https://znaytovar.ru/> - Загл. с экрана.
5. Сайт для товароведов [Электронный ресурс] - URL: <https://tovaroved.ucoz.ru/publ/> - Загл. с экрана.

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Кирюшин Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Анисимов П.К., коммерческий директор ООО «Андерс Лед».

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 14.11.2022, протокол № 6.