

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

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 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

г. Нижний Новгород

2025 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-1: Составляет планы и обосновывает закупки ИД-2: Осуществляет процедуры закупки	ИД-1: 31 (ИД-1ПК-1) Знать требования законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок. У1 (ИД-1ПК-1) Уметь обосновывать закупки, оформлять закупочную документацию, подготавливать план закупок, вносить в него изменения с целью осуществления дистанционной торговли. В1 (ИД-1ПК-1) Владеть навыками оформления закупочной документации, навыками документального оформления результатов оценки выполнения плана закупки с целью осуществления дистанционной торговли. ИД-2: 32 (ИД-2ПК-1) Знать теоретические и правовые основы закупки товаров, работ, услуг. У2 (ИД-2ПК-1) Уметь проводить предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги, составлять закупочную документацию с целью осуществления	Кейс-задача Проект Собеседование Тест	Зачёт: Кейс-задача Контрольные вопросы

		дистанционной торговли. В2 (ИД-2ПК-1) Владеть навыками составления плана закупок, подготовки закупочной документации, осуществления процедур закупок с целью осуществления дистанционной торговли.		
ПК-9: Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги	ИД-1: Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен ИД-2: Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги ИД-3: Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж	ИД-1: 33 (ИД-1ПК-9) Знать принципы, методы управления затратами на основе использования информационных интеллектуальных технологий в дистанционной торговле. У3 (ИД-1ПК-9) Уметь анализировать, рассчитывать затраты в дистанционной торговле. В3 (ИД-1ПК-9) Владеть навыками анализа и определения затрат на товары, работы и услуги при формировании цен в дистанционной торговле. ИД-2: 34 (ИД-2ПК-9) Знать требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих прогнозирование и экспертизу цен с целью дистанционной торговли. У4 (ИД-2ПК-9) Уметь анализировать и прогнозировать рыночные цены на товары, работы и услуги с целью дистанционной торговли. В4 (ИД-2ПК-9) Владеть навыками систематизации, анализа и прогнозирования рыночных цен на товары, работы и услуги с целью дистанционной торговли. ИД-3: 35 (ИД-3ПК-9) Знать	Практическое задание Проект Собеседование Тест	Зачёт: Практическое задание Контрольные вопросы

		<p>теоретические основы, методы и способы ценообразования в торговой организации для дистанционной торговли.</p> <p>У5 (ИД-ЗПК-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-ЗПК-9) Владеть навыками осуществления расчетов для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж в дистанционной торговле.</p>		
--	--	---	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	2
Часов по учебному плану	72
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	16
- КСР	1
самостоятельная работа	39
Промежуточная аттестация	0
	Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

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

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			
		Занятия лекционного	Занятия семинарского	Всего	

		типа	типа (практические занятия/ лабора торные работы), часы		
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Тема 1. Теоретические основы преобразования дистанционной торговли в современных условиях.	13	3	3	6	7
Тема 2. Затраты и качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.	14	3	3	6	8
Тема 3. Бизнес-процессы дистанционной торговли.	14	3	3	6	8
Тема 4. Каналы в дистанционной торговле.	16	4	4	8	8
Тема 5. Социально-экономическая эффективность дистанционной торговли.	14	3	3	6	8
Аттестация	0				
КСР	1			1	
Итого	72	16	16	33	39

Содержание разделов и тем дисциплины

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.

Оmnikanальность: 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.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Проектирование каналов дистанционной торговли (Кирюшин С.А.),

<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10193>.

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. Выполните «4.4. Обеспечение исполнения контракта» [Электронный ресурс] / Кадырова, Г. М. Управление государственной и муниципальной закупочной деятельностью : учебник для вузов / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15790-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennoy-i-municipalnoy-zakupochnoy-deyatelnostyu-565681-3#page/95> (дата обращения: 10.03.2025).

Задания для письменного ответа: внимательно прочитайте часть 6 статьи 96 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ и ответьте: почему для размера обеспечения контракта устанавливаются именно такие величины? Исходя из каких нормативов они рассчитываются? Возможно ли уменьшить/увеличить размер обеспечения контракта по сравнению с указанными в законодательстве величинами? Следует ли уменьшать/увеличивать размер обеспечения контракта по сравнению с указанными в законодательстве величинами? Все ответы обоснуйте.

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «6. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст :

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). – 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: «7. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). – 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: «8. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). – 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: «9. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). — 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?

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
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

Оценка	Критерии оценивания
	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:

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:

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)

Оценка	Критерии оценивания
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

Оценка	Критерии оценивания
	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.
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)

Оценка	Критерии оценивания
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 не принципиального характера

Оценка	Критерии оценивания
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

d. 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?

- a. прибыль
- b. себестоимость
- c. акциз
- d. издержки обращения
- e. НДС

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

- a. прибыль
- b. себестоимость
- c. акциз
- d. оптовая надбавка
- e. НДС
- f. розничная надбавка

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

- a. косвенные
- b. переменные
- c. постоянные
- d. прямые
- e. 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

Оценка	Критерии оценивания
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)

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,

Оценка	Критерии оценивания
	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 (индикатор достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	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. Ошибок нет.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые	Продемонстрированы все основные умения. Решены все	Продемонстрированы все основные умения. Решены все	Продемонстрированы все основные умения. Решены	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные

	вследствие отказа обучающегося от ответа	умения. Имели место грубые ошибки	задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	все основные задачи с отдельным и несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. 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 некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	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
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	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	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	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 с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Кейс-задача № 1. Выполните «4.4. Обеспечение исполнения контракта» [Электронный ресурс] / Кадырова, Г. М. Управление государственной и муниципальной закупочной деятельностью : учебник для вузов / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15790-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennoy-i-municipalnoy-zakupochnoy-deyatelnostyu-565681-3#page/95> (дата обращения: 10.03.2025).

Задания для письменного ответа: внимательно прочитайте часть 6 статьи 96 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ и ответьте: почему для размера обеспечения контракта устанавливаются именно такие величины? Исходя из каких нормативов они рассчитываются? Возможно ли уменьшить/увеличить размер обеспечения контракта по сравнению с указанными в законодательстве величинами? Следует ли уменьшать/увеличивать размер обеспечения контракта по сравнению с указанными в законодательстве величинами? Все ответы обоснуйте.

Кейс-задача № 2. Проанализируйте и выполните кейс: «6. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). — 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: «7. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). — 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: «8. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). – 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: «9. Описание ситуации» [Электронный ресурс] / Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 291 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17858-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/upravlenie-gosudarstvennymi-i-municipalnymi-zakupkami-560850-1#page/292> (дата обращения: 10.03.2025). – 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?

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

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

Оценка	Критерии оценивания
	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»

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-1

1. Сущность дистанционной торговли.
2. Модели ведения бизнеса дистанционным способом.
3. Опыт развития дистанционной торговли.
4. Факторы развития дистанционной торговли.
5. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.
6. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле.
7. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле.
8. Закупочная деятельность и управление продажами в дистанционной торговле.
9. Формы организации закупок.
10. Поиск и выбор поставщиков для закупочной деятельности.
11. Законодательное регулирование закупочной деятельности.
12. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации.
13. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли.
14. Мультиканальность в обслуживании клиентов.
15. Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность.
16. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли.
17. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций.
18. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли.
19. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле.
20. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

1. Сущность дистанционной торговли.
2. Модели ведения бизнеса дистанционным способом.
3. Ключевые различия между традиционной и дистанционной торговлей.
4. Виды дистанционной торговли.
5. Посылочная торговля.

6. Телевизионная торговля.
7. Электронная торговля.
8. Опыт развития дистанционной торговли.
9. Развитие дистанционных продаж и активное использование дистанционных способов оплаты.
10. Факторы развития дистанционной торговли.
11. Индекс дистанционной торговли.
12. Структура затрат дистанционной торговой организации.
13. Анализ затрат дистанционной торговли.
14. Инвестиционные средства дистанционной торговли.
15. Инструменты сокращения затрат дистанционными торговыми организациями.
16. Качество торгового обслуживания в дистанционной торговле.
17. Показатели качества услуг в традиционной розничной и в дистанционной торговле.
18. Методика расчета показателей качества торгового обслуживания в дистанционной торговле.
19. Влияние ценообразования на дистанционную торговлю.
20. Специфика торгово-технологических процессов в дистанционной торговле.
21. Основные бизнес-процессы, формирующие качество обслуживания и
22. социально-экономическую эффективность в дистанционной торговле.
23. Модель бизнес-процесса дистанционной продажи товара.
24. Модель формирования ассортимента в дистанционной торговой организации.
25. Модель бизнес-процесса оплаты товаров в дистанционной торговле.
26. Виртуализация бизнес-процессов дистанционной торговли.
27. Определение и значение канала продаж в онлайн торговле.
28. Телемаркетинг.
29. Корпоративный канал.
30. Дилерский канал.
31. Партнерский канал.
32. Розничный канал.
33. Рекламный канал.
34. Крауд-маркетинг.
35. Канал микроблогеров (микроинфлюенсеров).
36. Критерии выбора канала дистанционной торговли.
37. Основные этапы анализа эффективности канала дистанционной торговли.
38. Основные этапы управления каналом дистанционной торговли.
39. Ключевые ошибки управления каналом дистанционной торговли.
40. Омниканальность: совмещение интернет-магазина и традиционной розничной торговли.
41. Мультиканальность в обслуживании клиентов.
42. Специфика дистанционной торговли и социально-экономическая эффективность.
43. Основные элементы социально-экономической эффективности торговой организации дистанционной торговли.
44. Ключевые особенности социально-экономической эффективности дистанционных торговых организаций.
45. Алгоритм оценки экономической эффективности дистанционной торговли.
46. Модель интегральной оценки экономической эффективности торговых организаций в дистанционной торговле.
47. Регулирование социально-экономической эффективности дистанционной торговли.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина,

Оценка	Критерии оценивания
	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»

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

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.

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

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»,

Оценка	Критерии оценивания
	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»

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

Основная литература:

1. Электронная торговля : Учебник / Казанский государственный энергетический университет; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 150 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-04988-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875825&idb=0>.
2. 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>.
3. Иванов Геннадий Геннадьевич. Экономика торговой организации : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1. - Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 182 с. - (Высшее образование (РЭУ)). - Профессиональное образование. - ISBN 978-5-16-019074-7. - ISBN 978-5-16-107576-0., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875763&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. - 3. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 286 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-05388-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875207&idb=0>.
2. Депутатова Е.Ю. Методика оценки и факторы повышения качества обслуживания в розничной торговле : учебное пособие / Депутатова Е.Ю.; Зверева А.О.; Ильяшенко С.Б. - Москва : Дашков и К, 2024. - 138 с. - ISBN 978-5-394-05680-2., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=914050&idb=0>.
3. Мамедова Наталья Александровна. Управление государственными и муниципальными закупками : учебник и практикум для вузов / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. - 4-е изд. - Москва : Юрайт, 2025. - 291 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-17858-6. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=924734&idb=0>.
4. Управление государственной и муниципальной закупочной деятельностью : учебник для вузов / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. - 3-е изд. - Москва : Юрайт, 2025. - 392 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-15790-1. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?>

Action=FindDocs&ids=925083&idb=0.

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

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 подготовки/специальности 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.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол №5.