

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Первякова Светлана Валерьевна

Должность: Директор колледжа СКФУ в г. Ставрополе

Дата подписания: 18.06.2026 15:28:11

Уникальный программный ключ:

63a18c373da05c089b08fcc89c468af301900f17

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

к практическим занятиям

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения очная

Методические указания к практическим занятиям по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело.

Разработчик:

Смирнова А.В., преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

1. Пояснительная записка

Методические указания по организации и проведению практических занятий составлены в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и рабочей программой МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке.

Целью выполнения практических занятий является систематизация и закрепление теоретических знаний и формирование практических умений.

Особое значение для усвоения содержания МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке и привития практических навыков имеет правильная и четкая организация проведения и выполнения студентами практических работ под контролем преподавателя.

Перед началом выполнения каждой работы студенты должны ознакомиться с ее основными положениями, порядком выполнения работы.

По каждому практическому занятию предусматривается индивидуальный отчет перед преподавателем.

В результате освоения МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке обучающийся должен иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров,
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;

- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;

- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;

- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;

- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;

- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;

- правила торговли;

- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой

деятельности.

Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС СПО.

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Тема 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

Практическое занятие 1. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.

Цель: анализ внешней и внутренней среды организации

Время выполнения – 2 часа.

Теоретические сведения

Среда – это совокупность объективных условий, в которых осуществляется деятельность фирмы. Различают внутреннюю и внешнюю среду предприятия.

Внешняя среда – это комплекс факторов, оказывающих непосредственное влияние на производственную и финансово-хозяйственную деятельность компании.

Все факторы внешней среды разделяются на две основные группы: прямого и косвенного воздействия. Среда прямого воздействия – потребители, конкуренты, законы и государственные органы, профсоюзы. Среда косвенного воздействия – состояние экономики, научно-технический прогресс, политика, социальные факторы, международные события.

Поскольку предприятие можно рассматривать как самоорганизующийся и саморазвивающийся объект, именно внутренняя среда в первую очередь определяет характер и успешность деятельности предприятия. Элементы внутренней среды предприятия: структура, цели, задачи, технология, персонал.

Задание 1.

Выберите предприятие, организацию, фирмы, ведущие профильную деятельность по вашей специальности. Дайте полную характеристику данному предприятию.

Задание 2.

Опишите внешнюю среду организации.

Среда прямого воздействия:

1. Потребители.
 - 1.1. Какую продукцию производит данная организация (оказывает услуги).
 - 1.2. Цены на производимую продукцию (оказываемые услуги).
2. Поставщики материальных, трудовых и финансовых ресурсов.
 - 2.1. Как организация будет обеспечивать себя материальными и трудовыми ресурсами?
3. Конкуренты.
 - 3.1. Опишите конкурентов данной организации.
4. Законы и государственные органы.
 - 4.1. Какие законы соблюдает организация в своей деятельности?
5. Профсоюзы.
 - 5.1. Опишите работу профсоюза в данной организации.

Среда косвенного воздействия:

1. Состояние экономики.
 - 1.1. Опишите, как влияет инфляция на работу организации.
 - 1.2. Платежеспособный спрос.
2. Научно-технический прогресс.
 - 2.1. Какую технику в своей работе использует организация?
3. Политика.

3.1. Опишите политическую ситуацию в г. Ставрополь. Благоприятно ли она влияет на деятельность организации?

4. Социальные факторы.

4.1. Как соблюдаются социальные факторы в работе организации?

5. Международные события.

5.1. Осуществляет ли экспорт (импорт) организация?

5.2. Имеет ли данная организация совместные предприятия?

Задание 3.

Опишите внутреннюю среду организации.

1. Какую цель стремится добиться организация в ходе своей деятельности?

2. Составьте структуру организации.

3. Какие задачи перед собой ставит организация в работе людьми, предметами, информацией?

4. Какая технология используется в работе организации?

5. Дайте описание должностных обязанностей каждого работника (людей) организации.

Содержание отчета:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,

2. Ответы на вопросы должны быть четкими, краткими и конкретными.

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг.

Практическое занятие 2. Анализ поставщика

Цель: составление рейтинга поставщика и оценка поставщика по критериям

Время выполнения – 2 часа.

Задание 1.

Составить рейтинг двух поставщиков канцелярских товаров и выбрать наиболее подходящего по основным критериям: цена, качество и надежность, используя исходные данные:

Динамика поставки товаров ненадлежащего качества

месяц	поставщик	количество товаров ненадлежащего качества, поставленного в течении месяца, ед.
январь	«Альфа»	75
	«Омега»	300
февраль	«Альфа»	120
	«Омега»	425

Динамика нарушений установленных сроков поставки

«Альфа»			«Омега»		
месяц	количество поставок, ед.	всего опозданий, дн.	месяц	количество поставок, ед.	всего опозданий, дн.
январь	8	28	январь	10	45
февраль	7	35	февраль	12	36

Алгоритм расчета.

1. Цена. Расчет средневзвешенного темпа роста цен

$$T_{ц} = \sum T_{цi} * d_i,$$

$T_{цi}$ – темп роста цены на i -ю разновидность поставляемого товара;

d_i - доля i -й разновидности товара в общем объеме поставок текущего периода

Темп роста цены на i -разновидность поставляемого товара рассчитывается по формуле:

$$T_{цi} = (P_{i1} / P_{i0}) * 100 ,$$

где P_{i1} – цена i -й разновидности товара в текущем периоде;

P_{i0} - цена i -й разновидности товара в предшествующем периоде

Доля i – й разновидности товара в общем объеме поставок рассчитывается по формуле:

$$d_i = (S_i / \sum S_i) ,$$

где S_i – сумма, на которую поставлен товар i -й разновидности в текущем периоде, руб.

2. Качество. Расчет темпа роста поставки товаров ненадлежащего качества.

$$T_{н.к.} = d_{нк1} / d_{нк0} * 100 ,$$

где $d_{нк1}$ – доля товара ненадлежащего качества в общем объеме текущего периода;

$d_{нк0}$ – доля товара ненадлежащего качества в общем объеме поставок предшествующего периода

3. Надежность. Расчет темпа роста среднего опоздания (показатель надежности поставки, $T_{н.п.}$)

Среднее опоздание - число дней опозданий, приходящихся на 1 поставку. Эта величина определяется как частное от деления общего количества дней опоздания за определенный период на количество поставок за тот же период.

$$T_{н.п.} = (O_{ср1} / O_{ср0}) * 100 ,$$

где $O_{ср1}$ – среднее опоздание на одну поставку в текущем периоде, дней; $O_{ср0}$ – среднее опоздание на одну поставку в предшествующем периоде, дней

4. Расчет рейтинга поставщиков

Показатель	Удельный вес	«Альфа»	«Омега»
Цена	0,5		
Качество	0,3		
Надежность	0,2		
Итого	1		

5. Ответ

Темп роста отражает увеличение негативных характеристик поставщика (рост цен, рост доли некачественных товаров в общем объеме поставки, рост размера опозданий), поэтому предпочтение при перезаключении договора следует отдать поставщику, чей рейтинг, рассчитанный по данной методике, будет ниже.

Задание 2.

Выбрать и проанализировать деятельность предприятия г. Перми по отраслям:

В – I - металлургическая

В - II - машиностроительная

В - III - пищевая

В - IV - сфера услуг

Вопросы:

1. Необходимо провести расчет рейтинга поставщика и аргументировать выбор.

Расчет рейтинга поставщика

№ п/п	Критерии выбора поставщика	Удельный вес критерия	Оценка значения критерия по десятибалльной шкале у данного поставщика			Произведение удельного веса критерия на оценку		
			№ 1	№ 2	№ 3	№ 1	№ 2	№ 3
1	Надежность поставки	0,3						
2	Цена	0,25						
3	Качество товара	0,15						
4	Условие платежа	0,15						
5	Возможность внеплановых поставок	0,05						
6	Финансовое состояние поставщика	0,10						
7	Всего	1,00						

поставщик	месяц	товар	объем поставки, ед./мес.	цена за ед., руб.
«Альфа»	январь	дырокол А	2000	10
	январь	папка Б	1000	5
«Омега»	январь	дырокол А	9000	9
	январь	папка Б	6000	4
«Альфа»	февраль	дырокол А	1200	11
	февраль	папка Б	1200	6
«Омега»	февраль	дырокол А	7000	10
	февраль	папка Б	10000	6

Содержание отчета:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,
2. Должны быть представлены расчеты.

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг.

Практическое занятие 3. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, их оформление

Цель: ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, получение навыков их оформления.

Время выполнения 2 часа

Задание 1.

После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Виды договоров, применяемых в торговле

Наименование договора	Заключение договора	Субъект договора	Объект договора	Условия договора	Права субъекта	Обязанности субъекта	Форма договора
Договор поставки							

Договор купи- продажи							
Договор аренды							

Задание 2.

Определить какую ошибку допустили при заключении договора купли-продажи ИП Давыдкин М.М. и АО «Оваль» (Приложение №1).

Оформить договор согласно исправлениям.

Задание 3.

Составление и оформление договоров

1. Используя следующие данные, оформите оферту.

ООО «Атлант» необходимо приобрести партию бумаги ксероксной «Снегурочка» в количестве 10000 пачек по цене 110 руб. (в т.ч. НДС 18%) за одну пачку в срок до 01 мая текущего года. В качестве поставщика было выбрано АО «Пирамида». Директор АО «Пирамида» А.С.Бугров, ООО

«Атлант» Д.Н. Кочкин Оба предприятия действуют на основании Устава (Приложение № 2).

2. Используя приложение №2 оформите договор купли-продажи по следующим данным:

АО «Пирамида» реализует ООО «Атлант» партию бумаги ксероксной «Снегурочка» в количестве 10000 пачек. Цена одной пачки составляет 110 руб. в т.ч. НДС 18%.

Расчет осуществляется следующим образом: 40% в виде авансового платежа, а остальное не позднее семи дней после поставки продукции.

Форма оплаты – платежное поручение.

Директор АО «Пирамида» А.С. Бугров, ООО «Атлант» Д.Н. Кочкин Оба предприятия действуют на основании Устава.

В разделе 4 «Ответственность сторон» укажите пункт следующего характера: «В случае нарушения покупателем срока платежа будет начисляться пени в размере 2% за каждый день просрочки».

Юридический адрес: АО «Пирамида»: г. Самара, ул. Черемушкинская 17/1, ИНН 1598415, р/с № 12345678900000000126 в «ИнкомБанке» г.Самара.

Юридический адрес: ООО «Атлант»: г. Самара ул. Союзная 25, ИНН 169847511, р/с 21365478900000000158 в «Триумф - Банке» г. Самара.

3. Составьте гарантийное письмо № 589 от (текущая дата) по следующим данным:

ООО «Миг» гарантирует ЗАО «Восторг» отгрузку аккумуляторных батарей на сумму 324000 (Триста двадцать четыре тысячи) рублей 00 копеек в течение 2-х недель с момента поступления денежных средств на расчетный счет.

Адрес ООО «Миг»: г. Москва ул. Садовая 36, тел. 237-87-87. Директор ООО «Миг» М.К.Максимов (Приложение №3).

Содержание отчета:

1. Чтобы оформить документы необходимо использовать типовые формы, которые находятся в приложениях.

2. Оформление документов производится в редакторе Microsoft Word с соблюдением всех отступов и интервалов (Размер бумаги – 210x297 (формат А4); поля: левое – 30 мм, правое – 15 мм, сверху – 20 мм, снизу – 20 мм; шрифт Times New Roman, размер – 12-14 пт; межстрочный интервал – одинарный; отступ красной строки – 1,3 см; отступы до и после абзаца – 0; выравнивание – по ширине; переносы установлены).

3. Все выполненные задания должны быть распечатаны и представлены преподавателю для проверки.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

Индивидуальный предприниматель Давыдкин Михаил Михайлович, именуемый в дальнейшем «ПОСТАВЩИК», действующий на основании свидетельства, с одной стороны и АО «Оваль», именуемый в дальнейшем «ПОКУПАТЕЛЬ», в лице генерального директора Бендер О.И., действующего на основании Устава заключили Договор о нижеследующем:

1. СДАЧА-ПРИЕМКА ТОВАРА.

- 1.1 Приемка товара по качеству и количеству производится в соответствии с инструкциями П- 6 и П-7.
- 1.2 Продукция по своему качеству должна соответствовать стандартам, действующим на территории России и подтверждаться сертификатами соответствия.
- 1.3 Отгружаемые изделия должны иметь индивидуальную упаковку и товарный ярлык, указывающий артикул, размер изделия, состав ткани и знаки по уходу за изделием.
- 1.4 Проверка товара по качеству и количеству осуществляется в момент его получения.
- 1.5 После приемки-передачи товара и оформления приемо-передаточных документов претензии по количеству и качеству не принимаются.
- 1.6 Если ПОКУПАТЕЛЮ будет передан товар ненадлежащего качества, он вправе по своему выбору потребовать от ПОСТАВЩИКА: соразмерного уменьшения покупной цены некачественного товара; возврата товара ПОСТАВЩИКУ.
- 1.7 Допускается возврат нереализованного товара в размере не более 10% от суммы последней накладной в течение 1-го месяца после отгрузки товара со склада ПОСТАВЩИКА.
- 1.8 Возвращаемый товар должен иметь первоначальный вид, включая оригинальную упаковку ПОСТАВЩИКА.

2. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ.

- 2.1 Товар передается ПОКУПАТЕЛЮ после оплаты 100% от суммы счета (счета-фактуры), выставленного ПОСТАВЩИКОМ.
Днем оплаты за товар считается день поступления денег на расчетный счет (в кассу) ПОСТАВЩИКА.
- 2.2 Форма оплаты любая: наличная и безналичная.
- 2.3 В случае несвоевременной оплаты товара (полной или частичной) ПОКУПАТЕЛЬ уплачивает ПОСТАВЩИКУ пени в размере 2% от суммы задолженности за каждый день просрочки.
- 2.4 Транспортные расходы по доставке товара оплачивает ПОКУПАТЕЛЬ.
- 2.5 Стоимость доставки по г. Москве составляет от 500 рублей, по Московской области - от 1000 рублей. При отправке в регионы, доставка до Транспортной компании осуществляется силами ПРОДАВЦА.

3. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА.

- 3.1 Настоящий Договор заключен до «31» декабря 20__ г. и вступает в силу с момента его подписания.
- 3.2 Все изменения и дополнения к настоящему Договору действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме (в том числе по факсимильной связи) и подписаны уполномоченными представителями обеих сторон. После подписания они становятся неотъемлемой частью настоящего Договора.
- 3.3. Договор может быть аннулирован по решению любой из сторон с обязательным уведомлением при этом другой стороны за 1мес. Это не освобождает стороны от ответственности за выполнение обязательств по подписанным документам в рамках этого Договора.
- 3.4. Настоящий Договор считается законченным после выполнения взаимных обязательств и всех взаиморасчетов между сторонами.

4. ФОРС-МАЖОР.

- 4.1 Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по настоящему Договору вследствие обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажорных обстоятельств), таких как наводнение, землетрясение, забастовка и прочее, должна в течение 2-х дней в письменной форме известить другую сторону, как о наступлении, так и о прекращении действия этих обстоятельств.
- 4.2 Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также официальные документы, удостоверяющие наличие этих обстоятельств и, по возможности, дающие оценку их влияния на возможность исполнения стороной своих обязательств по настоящему Договору.
- 4.3 Не уведомление или несвоевременное уведомление о наступлении или прекращении форс-мажорных обстоятельств лишает сторону права ссылаться на них.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН.

- 5.1 За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность, предусмотренную Договором и действующим законодательством РФ.
- 5.2 Стороны обязуются предъявить свои уставные документы, лицензии, разрешения и прочие документы по просьбе другой стороны, если это необходимо для исполнения данной стороной своих обязательств по настоящему Договору.

6. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ.

- 6.1 Настоящий Договор составлен в двух подлинных экземплярах для каждой из сторон, имеющих одинаковую юридическую силу.
- 6.2 Стороны обязуются при исполнении Настоящего Договора не сводить сотрудничество к соблюдению только содержащихся в Договоре требований, поддерживать деловые контакты и принимать все необходимые меры для обеспечения эффективности и развития их коммерческих связей.
- 6.3 Все споры по настоящему Договору должны быть решены путем взаимных переговоров. А в случае не достижения согласия, подлежат рассмотрению в Арбитражном суде.

РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН.

ПОКУПАТЕЛЬ:

ИП Давыдкин Михаил Михайлович ЗАО «Оваль»
ИНН 772006366721
ИНН 111111111111
Р/с 40802810238120100575
р/с 222222222222222222
В Лефортовском ОСБ 6901/1720 Сбербанк России г.Москвы,
в Банке «Рога и копыта» г. Бобруйск,
БИК 044525225
БИК 333333333
Кор/сч 30101810400000000225
Кор/сч 444444444444444444
ИП Давыдкин М.М.
Генеральный директор Бендер О.И. М.П.
М.П.

Приложение №2

Образец оферты

ООО «Алая Роза»

Юридический адрес: г. Москва, ул. Строителей, д. 6, оф. 19; телефон: 123-45-45 факс: 123-45-46

Исх. № 916-К
«18» июня 2015 г.

Коммерческому директору
ООО «Цветущие Сады» г-ну Яблочкову А.А.
123123, г. Москва, ул. Тверская-Ямская, д. 55

Предложение заключить договор поставки (оферта)

Уважаемый Александр Александрович!

Узнав из рекламных каталогов выставки «Цветы для Москвы – 2015» о выведенных новых сортах роз «Алая Заря» и «Красная Москва», которые производит Ваша фирма, наша организация предлагает Вам заключить договор на поставку этой продукции в наш адрес.

Мы готовы приобрести Вашу продукцию на следующих условиях:

- 1.Количество саженцев: «Алая Заря» - 2000 штук, «Красная Москва» - 3000 штук.
- 2.Качество продукции должно быть высоким: стойкий зеленый лист, увлажненные и обложенные почвой корни, защищенные от внешних воздействий ящики.
- 3.Цена поставки: 35 рублей за единицу.
- 4.Порядок расчетов: предоплата на Ваш расчетный счет в течение трех дней с момента акцепта.
- 5.Срок поставки: не позднее 10 июля 2015 г.
- 6.Условия поставки: доставка в адрес покупателя силами и за счет поставщика.

Надеемся на успешное сотрудничество,

Директор ООО «Алая Роза» Бутончиков С.В.

Приложение №3

Договор

купи-продажи

наименование продукции

гор. _____ " _____ 20 г.

_____наименование предприятия, организации именуемое в
дальнейшем "Продавец", в лице _____ действующего

должность, фамилия, имя, отчество

на основании _____, с одной стороны, и _____

устава, положения

наименование предприятия, организации

именуемое в дальнейшем "Покупатель", в лице _____ действующего

должность, фамилия, имя, отчество

на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

устава, положения

I. Предмет договора

- 1.1. Товар принадлежит продавцу на праве собственности, не заложен, не арестован, не является предметом исков третьих лиц. Продавец обязуется передать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и оплатить следующую продукцию: _____ в количестве _____. наименование, ед. измерения, предприятие-изготовитель
- 1.2. Качество и комплектность передаваемой продукции должны соответствовать _____.
указываются стандарты, ТУ, и др. документы
- 1.3. Гарантийный срок составляет _____.

II. Порядок передачи продукции

- 2.1. Срок передачи продукции устанавливается _____.
- 2.2. Продавец _____ право на досрочную передачу продукции. имеет/не имеет
- 2.3. Местонахождение продукции _____.
- 2.4. Отгрузка продукции производится _____.
указывается способ отгрузки или выборки продукции Покупателем
- 2.5. Продукция передается в таре и упаковке, соответствующей _____.
указывается номер стандарта, ТУ
- 2.6. Дополнительные условия _____.

III. Цена, порядок расчетов

- 3.1. Цена за единицу продукции составляет _____. Стоимость всего количества продукции составляет _____.
- 3.2. Порядок расчетов _____.
- 3.3. Срок оплаты продукции _____.
- 3.4. Покупатель представляет Продавцу следующие документы, подтверждающие его платежеспособность _____.
- 3.5. Продавец представляет Покупателю следующие документы, подтверждающие наличие продукции и отсутствие прав на эту продукцию у других лиц _____.

IV. Ответственность сторон

- 4.1. За отсрочку передачи продукции, передачу меньшего, чем предусмотрено договором, или просрочку выборки продукции виновная сторона уплачивает потерпевшей стороне неустойку в размере суммы непереданной (невывбранной) продукции.
- 4.2. За неосновательный отказ или уклонение от оплаты продукции Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере _____ процентов суммы, от уплаты которой он отказался или уклонился.
- 4.3. При несвоевременной оплате продукции Покупатель уплачивает Продавцу Пеню в размере _____ - процентов суммы просроченного платежа за каждый день просрочки.
- 4.4. Уплата неустойки (штрафа, пени) и возмещение убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательства, не освобождает стороны от исполнения обязательства в натуре.

V. Заключительные положения

- 5.1. Споры, возникающие в связи с исполнением настоящего договора, разрешаются арбитражным судом.
- 5.2. Изменение, дополнение или прекращение настоящего договора осуществляется по письменному соглашению сторон.
- 5.3. Адреса и реквизиты сторон:

Приложение №4

Наименование организации Реквизиты «Адресата» отправителя

Справочные данные организации-отправителя

Исх. № от _____

Текст письма. Письма – приглашения начинаются со слов «Уважаемый _____ ! »

Текст гарантийного письма начинается со слов «Настоящим гарантируем _____ »

Текст информационного письма начинается со слов «Администрация техникума сообщает, что _____ »

Должность отправителя И. О. Фамилия

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг.

Практическое занятие 4. Транспортное и информационное обеспечение коммерческой деятельности

Цель: получения навыков по оформлению сопроводительной документации

Время выполнения – 2 часа.

Задание 1.

Оформите бланк «Договор на поставку товара» (Приложение № 1), используя данные следующего условия: оптовая база «Товары для дома», заключает договор на поставку в течение года магазину

«Мебель», следующего перечня товаров:

Мебель для кухни:

1. Кухонные гарнитуры марки «Уют», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 16 000 рублей.

2. Стулья различной цветовой гаммы, в количестве 40 штук, по цене 1500 рублей; Мебель для спальни:

1. Спальные гарнитуры марки «Здоровый сон», различной цветовой гаммы, в количестве 10 комплектов, по цене 20 000 рублей.

2. Кровати детские «Мишка», в количестве 20 штук, по цене 6 000 руб.

3. Трельяж трехстворчатый, в количестве 10 штук, по цене 12 000 руб.

Поставка вышеуказанного товара должна осуществляться автотранспортом оптовой базы. Срок поставки в течение года, ежемесячно 15 числа каждого месяца. В случае не своевременной поставки товара, оптовая база «Уют» обязана уплатить штраф; в случае если поставленный товар не соответствует качеству или недоукомплектован, то база должна обеспечить поставку недостающих изделий, либо замену некачественного товара, причем, доставка в вышеуказанных случаях должна осуществляться за счет базы.

Оплата за поставляемый товар производится магазином «Мебель», до 15 числа, каждого месяца. Дата заключения договора с момента его оформления.

Задание 2.

Изучите реквизиты бланка «Заявка на завоз товара» (Приложение № 2), оформите заявку, согласно следующего условия:

Магазину «Продукты», требуется пополнить запас товара следующего ассортимента:

1. Огурцы свежие – 100 кг., по цене 110 рублей за 1 кг.

2. Помидоры свежие - 100 кг., по цене 80 рублей за 1 кг.

3. Яблоки «Сакура» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг.

4. Яблоки «Фуше» - 50 кг., по цене 80 рублей за 1 кг.

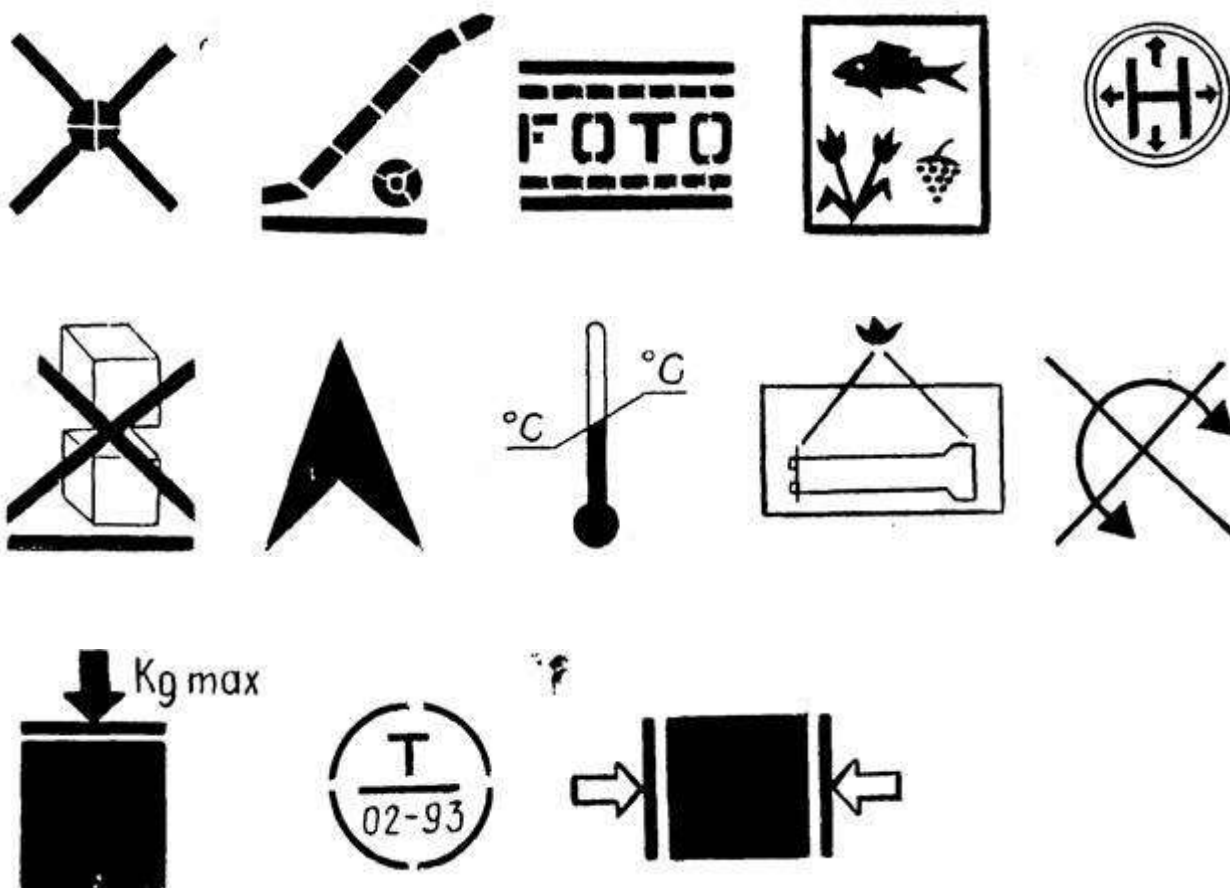
5. Груши – 50 кг., по цене 100 рублей за 1 кг.

Заказ осуществляется на основании «Договора поставки товаров» с оптовой базой «Овощи-фрукты». Датой составления заявки считать день ее оформления, составителем себя в должности продавца магазина.

Задание 3.

Расшифруйте маркировку тары для транспортирования и складирования товаров. Составьте маркировку упаковки для Задания 1.





Содержание отчета:

1. Практическое занятие должно быть оформлено в тетрадях.
2. Ответы на вопросы должны быть четкими, краткими и конкретными.
3. Договор оформляется по образцу и сдается на проверку в распечатанном виде.

ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРА

« _____ » _____ 20 ____ г.

_____, именуем _____ в дальнейшем "Продавец",
в лице (наименование предприятия, организации)

(должность, фамилия, и.о.)

действующего на основании _____, с одной стороны, и _____,
(Устава, положения) (наименование предприятия, организации)

менуем в дальнейшем "Покупатель", в лице _____,
(должность, фамилия, и.о.)

действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о
нижеследующем: (Устава, положения)

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В соответствии с настоящим Договором Продавец обязуется передать в собственность Покупателю товар в ассортименте и в количестве, установленных Договором, а Покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную Договором денежную сумму (цену).

1.2. Ассортимент, количество, цена единицы товара и общая сумма сделки определяются в Перечне N 1 (спецификации), являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. ЦЕНА И КАЧЕСТВО ТОВАРА

2.1. Цена единицы товара включает стоимость товара, упаковки, затраты по его доставке к месту хранения и по хранению на складе. Продавца, оформлению необходимой документации, а также расходы по страхованию и транспортировке товара до места назначения.

2.2. Увеличение Продавцом цены товара в одностороннем порядке в течение срока действия Договора не допускается.

2.3. Качество товара должно соответствовать образцам и описаниям, прилагаемым к настоящему Договору.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. Передать Покупателю товар надлежащего качества и в обусловленном настоящим Договором ассортименте.

3.1.2. Не позднее _____ обеспечить отгрузку и доставку товара по адресу Покупателя или иного грузополучателя, указанного Покупателем в _____.

3.1.3. Обеспечить страхование товара.

3.1.4. В день отгрузки по телефону (телеграммой, телефаксом) сообщить Покупателю, а в случае указания о доставке иному грузополучателю - также этому грузополучателю - об отгрузке товара в адрес Покупателя (или иного грузополучателя, указанного Покупателем).

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. Обеспечить разгрузку и приемку проданного товара в течение дней с момента его поступления в место назначения, за исключением случаев, когда он в праве потребовать замены товара или отказаться от исполнения данного договора.

3.2.2. Осуществить проверку при приемке товара по количеству, качеству и ассортименту, составить и подписать соответствующие документы (акт, приемки, накладную и т.д.).

3.2.3. Сообщить Продавцу о замеченных при приемке или в процессе эксплуатации недостатках проданного товара в срок _____.

3.2.4. Не позднее _____ за свой счет отгрузить в адрес Продавца возвратную тару.

3.2.5. Оплатить купленный товар в срок, установленный Договором.

3.3. В случае невыполнения правил, предусмотренных п.п. 3.2.2.,

3.2.3 Продавец вправе отказаться полностью или частично от

удовлетворения требований Покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям данного договора, если докажет, что невыполнение этого правила Покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для Продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора.

Если Продавец знал или должен был знать о том, что переданный Покупателю товар не соответствует условиям данного договора, он не вправе ссылаться на положения, предусмотренные настоящим пунктами 3.2.2., 3.2.3.

3.4. В случаях, когда Покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или настоящего договора не принимает товар или отказывается его принять, Продавец вправе потребовать от Покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора.

3.5. В случаях, когда Продавец не осуществляет страхования в соответствии с Договором, Покупатель вправе застраховать товар и потребовать от Продавца возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.

3.6. Если Продавец отказывается передать Покупателю проданный товар, Покупатель вправе отказаться от исполнения данного договора.

3.7. Если Продавец не передает или отказывается передать Покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, которые он должен передать в соответствии с законом, иными правовыми актами или настоящим Договором, Покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи.

В случае, когда принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы Продавцом в указанный срок, Покупатель вправе отказаться от товара и потребовать возврата перечисленных Продавцу в уплату за товар сумм.

3.8. Если Продавец передал в нарушение данного договора Покупателю меньшее количество товара, чем определено настоящим Договором, Покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, - потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.9. Если Продавец передал Покупателю товар в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, Покупатель обязан известить об этом Продавца в срок _____. В случае, когда в данный срок после сообщения Покупателя Продавец не распорядится соответствующей частью товара, Покупатель вправе принять весь товар.

В случае принятия Покупателем товара в количестве, превышающем указанное в данном Договоре, дополнительно принятый товар

оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.

3.10. При передаче Продавцом предусмотренных данным Договором товаров в ассортименте, не соответствующем Договору, Покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченных денежных сумм.

3.11. Если Продавец передал Покупателю наряду с товаром, ассортимент которого соответствует Договору, товар с нарушением условия об ассортименте. Покупатель вправе по своему выбору:

- принять товар, соответствующий условию об ассортименте, и отказаться от остального товара;
- отказаться от всего переданного товара;
- потребовать заменить товар, не соответствующий условию об ассортименте, на товар в ассортименте, предусмотренном настоящим договором;
- принять весь переданный товар.

3.12. При отказе от товара, ассортимент которого не соответствует условиям Договора, или предъявлении требования о замене товара, не соответствующего условию об ассортименте, Покупатель вправе также отказаться от оплаты этого товара, а если он оплачен, - потребовать возврата уплаченных сумм.

3.13. Товар, не соответствующий условию данного Договора об ассортименте, считается принятым, если Покупатель в разумный срок после его получения не сообщит Продавцу о своем отказе от товара.

3.14. Если Покупатель не отказался от товара, ассортимент которого не соответствует данному договору, он обязан его оплатить по цене, согласованной с Продавцом. В случае, когда Продавцом не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, Покупатель оплачивает товар по цене, которая в момент заключения Договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичный товар.

3.15. В случае, когда товар передается без тары либо в ненадлежащей таре, Покупатель вправе потребовать от Продавца затарить товар либо заменить ненадлежащую тару.

3.16. Покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от Продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.

3.17. В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) Покупатель вправе по своему выбору:

- отказаться от исполнения данного договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим Договору.

3.18. Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при обнаружении недостатков в течение гарантийного срока.

3.19. Если третье лицо по основанию, возникшему до исполнения Договора, предъявит Покупателю иск об изъятии товара, Покупатель будет обязан привлечь Продавца к участию в деле, а Продавец обязан вступить в это дело на стороне Покупателя.

Не привлечение Покупателем Продавца к участию в деле освобождает Продавца от ответственности перед Покупателем, если Продавец докажет, что, приняв участие в деле, он мог бы предотвратить изъятие проданного товара у покупателя.

Продавец, привлеченный Покупателем к участию в деле, но не принявший в нем участия, лишается права доказывать неправильность ведения дела Покупателем.

4. ГАРАНТИЙНЫЙ СРОК ТОВАРА

4.1. Гарантийный срок товара _____.

4.2. Гарантийный срок начинает течь с момента передачи товара Покупателю.

4.3. Если Покупатель лишен возможности использовать товар по обстоятельствам, зависящим от Продавца, гарантийный срок не течет до устранения соответствующих обстоятельств Продавцом.

Гарантийный срок продлевается на время, в течение которого товар не мог использоваться из-за обнаруженных в нем недостатков, при условии извещения Продавца о недостатках товара в срок _____.

5. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1. Деньги за проданный товар перечисляются на расчетный счет Продавца в срок до "___" _____ 20__ г. (в течение ___ дней после: подписания Договора; подписания акта сдачи-приемки товара; поставки товара на склад Покупателя; получения железнодорожной накладной (извещения с контейнерной станции, сообщения о прибытии груза в аэропорт назначения, сообщения о прибытии корабля в порт назначения);

получения сообщения об отправке вагона (эшелона) с товаром; реализации купленного товара).

6. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ

6.1. Товар отгружается в адрес Покупателя (грузополучателя), указанного Покупателем, железнодорожным (автомобильным, воздушным) транспортом. Отгрузочные реквизиты грузополучателя: _____.

6.2. В течение _____ дней после отгрузки товара Продавец телефаксом или телеграммой уведомляет об этом Покупателя, а также сообщает ему следующие данные: реквизиты Перевозчика, доставляющего товары к месту назначения; наименование и количество единиц товара, вес брутто и нетто; ориентировочную дату прибытия товаров в место назначения.

6.3. Упаковка товара должна обеспечивать его сохранность при транспортировке при условии бережного с ним обращения.

6.4. Через Перевозчика Продавец передает Покупателю следующие документы: товарную накладную; свидетельство о происхождении товаров; сертификат качества, другие документы, предусмотренные настоящим Договором.

6.5. Обязательства Продавца по срокам передачи товара, номенклатуре, количеству и качеству товаров считаются выполненными с момента подписания акта сдачи-приемки представителями Продавца и Покупателя.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. За несвоевременную передачу товара по вине Продавца последний уплачивает Покупателю штраф в размере ___ процентов от стоимости непоставленного товара, исчисленной согласно спецификации (калькуляции цены, Протоколу согласования цены), но не более, чем 100 процентов.

7.2. Продавец отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара возникли после его передачи Покупателю вследствие нарушения Покупателем правил пользования товаром или его хранения либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы.

7.3. За нарушение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в установленном порядке. Возмещению подлежат

убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли. Бремя доказывания убытков лежит на потерпевшей стороне.

7.4. При необоснованном отказе от приемки товара Покупатель возмещает Продавцу убытки в виде прямого ущерба и неполученной прибыли, исходя из ставки коммерческого кредита в банке, который обслуживает Покупателя.

7.5. Право собственности на купленный товар переходит Покупателю _____ (в случае перевозки груза железнодорожным сообщением - с момента получения Продавцом товарно-транспортной накладной; при отправке самолетом - с момента получения Продавцом багажной квитанции; при отправке смешанным сообщением - при сдаче багажа на первый вид транспорта и получения первого багажного документа). Риск случайной гибели несет собственник в соответствии с действующим гражданским законодательством России.

8. ФОРС-МАЖОР (ДЕЙСТВИЕ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ)

8.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия. 8.2. Документ, выданный соответствующим компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия непреодолимой силы. 8.3. Сторона, которая не исполняет своего обязательства вследствие действия непреодолимой силы, должна немедленно известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору.

9. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

9.1. Все споры по настоящему Договору решаются путем переговоров.

9.2. При недостижении согласия споры решаются арбитражном суде в соответствии с правилами о подсудности на основании законодательства РФ.

10. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

10.1. Настоящий договор распространяется на выполнение одной сделки и может быть пролонгирован дополнительным соглашением сторон только в случае просрочки исполнения без вины сторон.

10.2. Срок действия Договора _____ месяцев с "____" _____ 20__ г. по "____" _____ 20__ г.

10.3. Договор может быть расторгнут:

10.3.1. По соглашению сторон.

10.3.2. По другим основаниям, предусмотренным настоящим Договором и действующим законодательством.

11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

11.1. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

11.2. Другие условия по усмотрению сторон _____.

11.3. К Договору прилагаются: _____.

12. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

(индекс, адрес, расчетный и (индекс, адрес, расчетный и валютный счета) валютный счета)

(индекс, адрес, расчетный и (индекс, адрес, расчетный и валютный счета) валютный счета)

(должность, подпись) (должность, подпись)

(должность, подпись) (должность, подпись)

Заявка
на завоз товара
от « » 20 г.

Кому: _____

От кого: _____

Составил: _____
(должность, подпись и расшифровка подписи)

Заверил: _____
(должность, подпись и расшифровка подписи)

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение **Практическое занятие 5. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.**

Цель: оформление внешнеторгового контракта

Время выполнения – 2 часа.

Задание:

Заполнить:

1 Внешнеторговый контракт купли-продажи товара.

2 Протокол деловой беседы по проведению переговоров между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия) по заключению внешнеторгового контракта купли-продажи итальянской обуви.

3 Анализ и оформление результатов внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи №17-01-7/5 итальянской обуви между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия).

Договор купли-продажи во внешнеторговом обороте
КОНТРАКТ № _____

Г. _____ « _____ » 20 ____ г.
 (город, страна, место заключения договора) (дата заключения договора)

 (наименование организации, предприятия) (город, страна)
 именуемое (ая) в дальнейшем Продавец, в лице _____,

 (должность, Ф. И. О.)
 действующего (ее) на основании _____,
 (устава, доверенности и др.)

с одной стороны, и _____,

 (наименование организации, предприятия) (город, страна)
 именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице _____,

 (должность, Ф.И.О.)
 действующего (ее) на основании _____,
 (устава, доверенности)

с другой стороны, заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем
 Контракт, о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает _____

 (наименование товара, количество)

в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему контракту
 (Приложение № _____) и являющейся неотъемлемой его частью.

2. Цена товара. Сумма контракта

2.1. Цена товара, являющегося предметом купли-продажи, отражена в
 спецификации и составляет _____

 (сумма) (валюта)

2.2. Цена товара определена на условиях _____

 (СИФ порт, и др.)

Могут быть определены различные условия на основании действующих
 ИНКОТЕРМС-2010 и дополнительные к ним.

Покупателю документы; право собственности переходит от Продавца к

естественной убыли, установленной для данного вида товара в стране _____.

(Продавца, Покупателя)

3.2. Качество товара.

3.2.1. Качество товара должно быть не ниже обычного среднего качества, существующего в стране _____.

(Продавца, Покупателя)

должно соответствовать показателям, изложенным в спецификации.

3.2.2. Соответствие качества товара условиям Контракта должно подтверждаться _____.

(сертификатом качества, актом экспертизы страны и др.)

3.2.3. Метод отбора _____.

(проб, образцов и др.)

анализ, проверка качества проводятся в соответствии с правилами страны _____.

(Продавца, Покупателя)

4. Поставка товара

4.1. Срок поставки.

4.1.1. Продавец обязуется поставить проданный по настоящему контракту товар.

4.1.2 Датой поставки товара считается дата накладной _____, подтвержденная _____.

(название накладной)

4.1.3. Продавец _____ право на досрочную поставку.

(имеет, не имеет)

4.2. Тара, упаковка и маркировка товара.

4.2.1. Тара, упаковка и маркировка товара должна соответствовать требованиям _____.

и отвечать условиям Контракта.

4.2.2. Тара и упаковка должны отвечать экспортным требованиям для данного вида товаров в стране Продавца или обычным требованиям внешнеторгового оборота.

4.2.3. В каждое грузовое место необходимо вложение упаковочного листа с указанием _____.

(количество, вес, количество единиц и др.)

4.2.4. На каждое грузовое место должна быть прочно нанесена маркировка на _____ языке с указанием _____.

(наименование, адреса сторон, № контракта и др.)

4.3. Условия поставки.

4.3.1. Товар поставляется Продавцом _____ (СИФ, ФОР и др. - см. п. 2)

4.3.2. Право собственности на товар переходит от Продавца к Покупателю в _____.

момент _____,
риск гибели, повреждения товара от Продавца к Покупателю переходит в
момент _____.

4.3.3. Покупатель обязан в течение _____ дней
с даты подписания Контракта сообщить Продавцу необходимые инструкции по
отправке товара.

4.3.4. Продавец обязан о сдаче товара перевозчику уведомить Покупателя
по _____
(телеграфу, телефаксу и др.)

с указанием _____

(количество, наименование товара, дата отгрузки, номер накладной, реквизиты перевозчика, др.)

4.3.5. _____ страхует товар
(Продавца, Покупателя)

по Контракту по своему усмотрению за свой счет.

5. Приемка товара

5.1. По количеству.

5.1.1 Покупатель должен принять товар по количеству в течение _____
дней после получения авизо от перевозчика с уведомлением о прибытии
товара _____.

Приемка товара производится в присутствии представителей _____

(Продавца, Покупателя)

В случае установления недостачи и повреждения товара
составляется протокол совместно с представителем _____
_____. Продавец отвечает за недостачу, повреждение до
момента перехода рисков.

5.1.2. Продавец отвечает за _____
(недостачу, повреждения)

товара, возникшие после передачи товара, но причина для которых
существовала до этой передачи, в течение _____ месяцев.

5.1.3. Товар передается при сравнении данных _____
_____ с прибывшим товаром.
(фактур, коносамента и др.)

5.1.4. Продавец обязан в течение _____ дней поставить _____

(базис поставки)

недоставленный товар и возместить Покупателю дополнительные расходы.

5.2. По качеству.

5.2.1. Покупатель обязан после приемки товара в течение _____ дней
установить его качество. Покупатель вправе отложить приемку до
предоставления необходимых документов со стороны Продавца.

5.2.2. Покупатель при обнаружении несоответствия качеству составляет
рекламацию и извещает Продавца в течение _____.

5.2.3. При обнаружении скрытых недостатков Покупатель вправе предъявить рекламацию в течение шести месяцев.

5.2.4 Если Покупатель не предъявил своевременно рекламацию о недостатках товара, считается, что он принял товар без претензий к качеству.

5.2.5 Покупатель при правильном и своевременном извещении Продавца о недостатках товара вправе требовать _____

(устранения их в течение..., снижения цены, др.)

5.2.6. Покупатель не может отказаться от приемки товара в случае _____

(соответствия обычным отклонениям страны..., др.)

5.2.7. При наличии недостатков в части товара Покупатель может отказаться от приемки остального товара лишь в случае, когда условленные количества составляют целое.

5.2.8. Продавец отвечает за повреждения, недостатки товара, возникшие после передачи, но причина которых существовала до нее в течение _____.

6. Расчеты по договору

В случае аккредитивной формы расчетов.

6.1. Покупная цена, предусмотренная в п. 2 Контракта, будет выплачена Покупателем путем открытия аккредитива в Банке _____.

6.2. Покупатель обязан в течение _____ дней после вступления договора в силу открыть безотзывный, делимый, подтвержденный документарный аккредитив на общую сумму стоимости товара, предусмотренную в п. 2 Контракта, действительный до _____.

6.3. Выплаты по аккредитиву производятся при предоставлении следующих документов _____

(счет-фактура, дубликат коносамента, сертификат о происхождении товара, о контроле качества, др.)

7. Ответственность сторон. Претензии

7.1 В случае нарушения Продавцом сроков поставки, указанных в и. 4.1, он платит штраф в размере ____ % стоимости непоставленного товара за каждые _____ дней просрочки начиная с дня по истечении установленного срока. Общая сумма штрафа не должна превышать _____ % от общей стоимости непоставленного товара.

7.2 При просрочке поставки на _____ дней Покупатель вправе заключить договор с третьим лицом в целях исполнения Контракта, Продавец же обязан возместить разницу в ценах, предусмотренных в Контракте и в договоре с третьим лицом. При несогласии с этим Продавца Покупатель вправе расторгнуть контракт и потребовать возмещения расходов и ущерба в связи с неисполнением контракта в размере не более _____ % стоимости непоставленного товара. Фирма несет ответственность за сохранность и целостность поставленных на консигнацию товаров в размере их полной стоимости с даты поставки до даты продажи, перепродажи или возврата.

7.3 В случае несоответствия требованиям товара по количеству Продавец обязан допоставить товар в соответствии с п. 5.1.4 и уплатить _____% от стоимости непоставленного товара.

7.4. Если товар не соответствует качеству, Продавец обязан снизить цену на _____% от стоимости некачественного товара или _____.

7.5. При невыполнении Покупателем п. 6.2 он обязан возместить Продавцу неустойку в размере _____% Контракта.

7.6. При просрочке срока, указанного в п. 6.2, на _____ дней Продавец в праве расторгнуть Контракт и требовать возмещения ущерба на основании применимого материального права.

7.7. Покупатель не имеет права реэкспортировать данный товар. В случае нарушения данного пункта он обязан уплатить Продавцу штраф в размере _____% стоимости товара и возместить убытки от этого.

8. Претензии

8.1. Претензии за просрочку в поставку товара, а также по качеству и количеству должны быть оформлены Покупателем в срок в соответствии с международными правилами (Правила международных перевозок, Правила транспортного страхования грузов и др.).

8.2. Все акты _____
(весовые сертификаты, аварийные экспертизы)

подтверждающие претензию, составляются компетентными нейтральными организациями страны _____.

(Покупателя и др.)

9. Освобождение от ответственности

9.1. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы для исполнения любой из сторон обязательств по Контракту, а именно _____

(пожары, землетрясения, военные действия)

срок выполнения обязательств отодвигается соизмеримо времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Данные обстоятельства должны быть удостоверены Торговой палатой или другими компетентными органами соответствующей страны Продавца, Покупателя или другой нейтральной страны.

9.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна в течение _____ дней известить другую сторону о наступлении и прекращении таких обязательств.

9.3. Если соответствующие обстоятельства будут продолжаться более _____ дней с даты окончания оговоренного в п. 4.1 срока поставки, то каждая сторона может отказаться от выполнения обязательств по Контракту, и тогда одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

10. Разрешение споров. Применимое право

10.1. Споры и разногласия, возникшие по поводу исполнения Контракта, передаются на разрешение _____.

(Внешнеторговой арбитражной комиссии при Торговой промышленной палате в Москве)

Решения арбитража будут окончательными и обязательными для обеих сторон.

10.2. Стороны применяют материальное право для урегулирования спора, возникшего по Контракту.

11. Прочие условия

11.1 Контракт вступает в силу с момента подписания его обеими сторонами.

11.2. Контракт может быть расторгнут с согласия обеих сторон либо по инициативе одной из сторон, которая обязана предъявить в письменном виде свои претензии по исполнению обязательств по Контракту. Сторона, получившая претензии, обязана изложить в течение _____ дней со дня их получения свои предложения по урегулированию конфликта. В случае если стороны не приходят к соглашению, Контракт расторгается в течение _____ дней со дня сообщения об этом при условии полного расчета по обязательствам.

11.3. Ни одна из сторон не может передавать свои права и обязанности, вытекающие из Контракта, третьим лицам без письменного согласия другой стороны.

12. Заключительные положения

12.1. После заключения Договора все предшествующие переговоры, переписка по делу теряют юридическую силу.

12.2. Все дополнения и изменения к Контракту действительны, только если совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих договаривающихся сторон.

12.3. Настоящий Контракт составлен в _____ экземплярах на _____ языке, каждой из сторон принадлежит равное количество экземпляров.

12.4. К настоящему Договору прилагаются _____

(спецификация, др.)

которые являются его составной частью.

13. Юридические адреса и подписи сторон

13.1. Покупатель _____
От покупателя _____

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
Практическое занятие 6. Анализ рекламных средств, применяемых на предприятиях.

Цель: анализ рекламных средств

Время выполнения – 2 часа.

Здание 1.

Коммерческая фирма планирует открыть в I квартале 2007 г. специализированный магазин торговой площадью 250 м² по торговле фарфорофаянсовой, стеклянной посудой, сувенирами и подарками. Генеральный директор фирмы поручил коммерческой службе подготовить текст рекламного объявления для последующей публикации в еженедельной рекламной газете.

Необходимо составить текст рекламного объявления, отразив в нем ассортиментный профиль магазина, формы продажи товаров, дополнительные услуги покупателям, режим работы и другие возможные особенности работы торгового предприятия.

Задание 2.

Охарактеризовать 4 – 5 рекламных роликов продовольственных товаров на российском телевидении.

Выявить, в какой степени рекламные ролики по своему содержанию, композиции, художественному и музыкальному оформлению отвечают современным требованиям Закона РФ «О рекламе».

Отметить, на какой сегмент потребительского рынка направлена рекламная информация и в какой мере в данных роликах учтены и реализованы возможности психологического воздействия рекламы на побудительные мотивы потенциальных покупателей.

Наметить рекомендации, которые, с вашей точки зрения, будут способствовать улучшению телевизионной рекламы продовольственных товаров.

Задание 3.

Торговая сеть «Летуаль» г. Перми закупила по прямому контракту партию французской косметики фирмы «Шанель» (товарная группа – по выбору). Рекламный отдел радиостанции «Русское радио» 106,2 FM Пермь получил заказ подготовить для размещения на данной радиостанции рекламный ролик о предстоящем поступлении на рынок товаров.

Необходимо продумать сценарий рекламного ролика с учетом конкретных потребительских мотивов, проиграть и записать.

Охарактеризовать рекламный ролик, отметить, в какой мере его содержание, рекламно-информационная обеспеченность, музыкальное оформление, потребительская мотивация и психологическое воздействие на конкретный сегмент рынка отвечают современным требованиям.

Содержание отчета:

1. Работа осуществляется в микрогруппах.
2. Практическое занятие должна быть оформлена в форме презентационного плаката.
3. Провести презентацию перед аудиторией.

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
Практическое занятие 7. Эффективность рекламной деятельности.

Цель: решение задач на эффективность рекламной деятельности

Время выполнения 2 часа

Вариант 1:

Задача 1.

По следующим данным определите эффективность рекламы: а) прирост прибыли гостиницы составил 825 тыс. руб.;

б) расходы на рекламу складывались следующим образом:

- рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см газетной площади — 250 руб., объявления занимают общую площадь 140 см²;
- телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по TV — 8 тыс. руб.; заключен договор на 5 дней показа по 5 мин в день;
- прямая почтовая реклама: разослано 100 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 0,1 руб. /шт.; рассылка стоила 5 руб./шт.

Задача 2.

Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С, Д) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу. Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн. руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффективности и рекламы
А	1,7	8,4		
В	2,4	48,6		
С	0,6	7,4		
Д	3,2	35,6		
Итого		100,0		

Задача 3.

Определите сколько средств необходимо выделить фирме на рекламную кампанию с учетом следующих данных:

Наименование журналов и газет	Количество рекламных объявлений в год, всего	Размер и число объявлений в цвете	Размер черно - белого объявления, стр.	Цена объявления за страницу (черно-белые, цветные), руб.
«Маркетинг»	10	5*1/2	1/8	380; 490
«Маркетинг в России и за рубежом»	16	6*1/8	1/4	365; 540
«Экономика и жизнь»	34	-	1/4	250; 375

Задача 4.

На основе имеющихся данных оцените эффективность рекламы предприятия:

Показатели	Значение
Среднедневной товарооборот до рекламного периода, тыс. руб.	625
Темп прироста товарооборота за рекламный период, %	2,00
Торговая наценка, %	20,00
Расходы на рекламу, тыс. руб.	300
Продолжительность рекламной акции, мес.	6
Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, тыс. руб.	
Экономический эффект рекламы, тыс. руб.	
Рентабельность рекламирования товара, %	

Вариант № 2

Задача 1.

Прирост прибыли фирмы составил 30 млн. рублей.

Расходы на рекламу сложились следующим образом:

- реклама в газете — 1100 руб. за 1 см², площадь объявления — 100 см²;
- телевизионная реклама — 2000 руб. в минуту в течение 7 дней;
- почтовая реклама — 26 тыс. объявлений стоимостью 1,5 руб. за лист с рассылкой 1 руб. за штуку.

Определите эффективность рекламы.

Задача 2.

Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С, Д) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу. Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн. руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффективност и рекламы
А	2,4	28,2		
В	1,2	20,9		
С	0,7	23,9		
Д	1,6	27,0		
Итого		100,0		

Задача 3.

Определите сколько средств необходимо выделить фирме на рекламную кампанию с учетом следующих данных:

Наименование журналов и газет	Количество рекламных объявлений в год, всего	Размер и число объявлений в цвете	Размер черно - белого объявления, стр.	Цена объявления за страниц у (черно-белые, цветные), руб.
«Маркетинг»	15	8*1/2	1/8	380;490
«Маркетинг в России и за рубежом»	12	7*1/8	1/4	365; 540
«Экономика и жизнь»	28	-	1/4	250; 375

Задача 4.

На основе имеющихся данных оцените эффективность рекламы предприятия:

Показатели	Значение
Среднедневной товарооборот до рекламного периода, тыс. руб.	585
Темп прироста товарооборота за рекламный период, %	3,00
Торговая наценка, %	25,00
Расходы на рекламу, тыс. руб.	320
Продолжительность рекламной акции, мес.	7
Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, тыс. руб.	
Экономический эффект рекламы, тыс. руб.	
Рентабельность рекламирования товара, %	

Вариант № 3

Задача 1.

Прирост прибыли фирмы составил 50 млн. рублей.

Расходы на рекламу сложились следующим образом:

- реклама в газете — 520 руб. за 1 см², площадь объявления — 50 см²;
- телевизионная реклама — 4000 руб. в минуту в течение 6 дней;
- почтовая реклама — 16 тыс. объявлений стоимостью 2,5 руб. за лист с рассылкой 1,5 руб. за штуку.

Определите эффективность рекламы.

Задача 2.

Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С,) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу.

Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн. руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффективност и рекламы
А	4,7	38,9		
В	8,6	50,4		
С	1,6	10,7		
Итого		100,0		

Задача 3.

Определите сколько средств необходимо выделить фирме на рекламную кампанию с учетом следующих данных:

Наименование журналов и газет	Количество рекламных объявлений в год, всего	Размер и число объявлений в цвете	Размер черно - белого объявления, стр.	Цена объявления за страниц у (черно-белые, цветные), руб.
«Маркетинг»	8	4*1/2	1/8	380; 490
«Маркетинг в России и за рубежом»	10	5*1/8	1/4	365; 540
«Экономика и жизнь»	38	-	1/4	250; 375

Задача 4.

На основе имеющихся данных оцените эффективность рекламы предприятия

Показатели	Значение
Среднедневной товарооборот до рекламного периода, тыс. руб.	560
Темп прироста товарооборота за рекламный период, %	4,00
Торговая наценка, %	20,00
Расходы на рекламу, тыс. руб.	360
Продолжительность рекламной акции, мес.	6
Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, тыс. руб.	
Экономический эффект рекламы, тыс. руб.	
Рентабельность рекламирования товара, %	

Вариант № 4

Задача 1. Прирост прибыли фирмы составил 420 млн. рублей.

Расходы на рекламу сложились следующим образом:

- реклама в газете — 900 руб. за 1 см², площадь объявления — 220 см²;
- телевизионная реклама — 5000 руб. в минуту в течение 15 дней;
- почтовая реклама — 32 тыс. объявлений стоимостью 3,5 руб. за лист с рассылкой 3 руб. за штуку.

Определите эффективность рекламы.

Задача 2.

Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С,) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу.

Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн.руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффективност и рекламы
А	0,8	28,9		
В	0,2	7,2		
С	1,6	63,9		
Итого		100,0		

Задача 3.

Определите сколько средств необходимо выделить фирме на рекламную кампанию с учетом следующих данных:

Наименование журналов и газет	Количество рекламных объявлений в год, всего	Размер и число объявлений в цвете	Размер черно - белого объявления, стр.	Цена объявления за страниц у (черно-белые, цветные), руб.
«Маркетинг»	14	10*1/2	1/8	380; 490
«Маркетинг в России и за рубежом»	18	8*1/8	1/4	365; 540
«Экономика и жизнь»	30	-	1/4	250; 375

Задача 4.

На основе имеющихся данных оцените эффективность рекламы предприятия:

Показатели	Значение
Среднедневной товарооборот до рекламного периода, тыс. руб.	430
Темп прироста товарооборота за рекламный период, %	3,00
Торговая наценка, %	30,00
Расходы на рекламу, тыс. руб.	280
Продолжительность рекламной акции, мес.	8
Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, тыс. руб.	
Экономический эффект рекламы, тыс. руб.	
Рентабельность рекламирования товара, %	

Вариант № 5

Задача 1. По следующим данным определите эффективность рекламы: а) прирост прибыли

магазина составил 325 тыс. руб.;

б) расходы на рекламу складывались следующим образом:

- рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см газетной площади — 550руб., объявления занимают общую площадь 180 см²;
- телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по TV — 4 тыс. руб.; заключен договор на 8 дней показа по 4 мин в день;
- прямая почтовая реклама: разослано 200 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатаение) обошлось по 2,1 руб. /шт.; рассылка стоила 4 руб./шт.

Задача 2.

Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С,) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу.

Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн.руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффективности и рекламы
А	2,3	42,3		
В	0,8	30,4		
С	1,6	27,3		
Итого		100,0		

Задача 3.

Определите сколько средств необходимо выделить фирме на рекламную кампанию с учетом следующих данных

Наименование журналов и газет	Количество рекламных объявлений в год, всего	Размер и число объявлений в цвете	Размер черно - белого объявления, стр.	Цена объявления за страниц у (черно-белые, цветные), руб.
«Маркетинг»	14	9*1/2	1/8	380; 490
«Маркетинг в России и за рубежом»	10	5*1/8	1/4	365; 540
«Экономика и жизнь»	24	-	1/4	250; 375

Задача 4.

На основе имеющихся данных оцените эффективность рекламы предприятия:

Показатели	Значение
Среднедневной товарооборот до рекламного периода, тыс. руб.	385
Темп прироста товарооборота за рекламный период, %	4,00
Торговая наценка, %	25,00
Расходы на рекламу, тыс. руб.	250
Продолжительность рекламной акции, мес.	5
Дополнительный товарооборот под воздействием рекламы, тыс. руб.	
Экономический эффект рекламы, тыс. руб.	
Рентабельность рекламирования товара, %	

Содержание отчета:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,

2. Ответы на задачи должны быть четкими, краткими и конкретными
3. Номер варианта определяет преподаватель.

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
Практическое занятие 8. Патентная деятельность.

Цель: провести экономическое обоснование производства и реализации на внешнем рынке экспортируемой продукции; сравнение вариантов экспорта и продажи продукции на внутреннем рынке; экономическое обоснование импорта продукции.

Время выполнения – 2 часа.

Задание 1.

Предприятие-производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 20 \$ за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 500 руб./шт. Затраты внешнеторгового посредника составляют 2 \$ с единицы проданной продукции. Определить эффективность экспорта 1000 штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1200 руб./шт.

Задание 2.

Российская судостроительная компания изготовила грузовое судно. После проведения необходимых экономических расчетов она подготовила коммерческое предложение (оферту) по продаже судна исходя из следующих расчетных составляющих:

Себестоимость изготовления, 5,5млн. руб. Капиталоемкость изготовления, 6,6млн. руб. Экспортная цена судна, 46млн. долл.

Валютная выручка от использования судна в качестве российского внешнеторгового перевозчика, 1,7млн. долл.

Валютные расходы по эксплуатации судна, 0,6млн. долл.

Примечание. В расчетах использовать текущий валютный курс по продаже и покупке американского доллара.

Задание.

Рассмотреть оптимальное решение исходя из возможности продажи судна на внутреннем рынке и зарубежной компании в случае экспорта, подтвердив его необходимыми расчетами.

Рассчитайте эффективность экспорта на основе данных табл. 1

Таблица 1 – Определение эффективности экспорта

Показатель	1 вариант	2 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	1000
Цена единицы изделия на внутреннем рынке, руб.	5000	5000
на внешнем рынке, долл.	1000	1000
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, руб./ед.	350	350
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	200	200
Курс валюты, руб./долл.	28	29
Затраты, тыс. руб.		
при реализации на внутреннем рынке	4350	4350
при реализации на внешнем рынке	5000	5200
Результат, тыс. руб.		
при реализации на внутреннем рынке	5000	5000
при реализации на внешнем рынке	5000	6000
Эффект, тыс. руб.		
при продаже на внутреннем рынке		
при продаже на внешнем рынке		
Эффективность, руб./руб. при продаже на внутреннем рынке		

У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и

внешнем рынках. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком — на внешнем. Сделайте выводы относительно влияния курса национальной валюты на эффективность экспортной операции.

Содержание отчета:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетради и подтверждена расчетами.

Методические указания по подготовке к собеседованию

Собеседование - наиболее распространенный метод контроля знаний учащихся, вариант текущей проверки, процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала.

При подготовке к собеседованию студент должен:

1. Предварительно повторить теоретический материал темы (тем) по которой проводится устный опрос.
2. Ознакомиться с заданием, уяснить его фабулу и поставленные вопросы.
3. Продумать логику и последовательность изложения материала. Ответы на поставленные вопросы должны быть аргументированными.

При оценке устных ответов студентов по дисциплине учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 е.: табл., схем. граф. - ISBN 978-5-394-01418-5;
2. Левкин Г. Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. - Электрон, текстовые данные. - Саратов: Профобразование, 2017. - 140 с. - 978-5-4488-0171-6.
3. Минько Э. В. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - Электрон, текстовые данные. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. - 327 с. - 978-5-4486-0018-0.
4. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 е.: табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8;

Дополнительная литература:

1. Конституция Российской Федерации (с поправками от 30 декабря 2008 г., 5 февраля 2014 г.) [Электронный ресурс] /. - Электрон, текстовые данные. -: , 2015. - 36 с. - 2227-8397.
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации: текст Кодекса привод, по сост. на 17 апр. 2015 г. - М.: Омега-Л, 2015. - 219 с. - (Кодексы Российской Федерации). - ISBN 978-5-370- 03672-9
3. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] /. - Электрон, текстовые данные. -: Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2016. - 226 с. - 2227-8397. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1251.html>
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] /. - Электрон, текстовые данные -: Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2017. - 288 с. - 2227-8397
5. Конституция Российской Федерации [Текст]: официальное издание. - Ростов н/Д: Феникс, 2015

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

**Методические указания
к практическим занятиям**

**ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения очная

Ставрополь

Методические указания к практическим занятиям по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело.

Разработчик:

Смирнова А.В., преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

1. Пояснительная записка

Методические указания по организации и проведению практических занятий составлены в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и рабочей программой МДК 01.02. Организация и осуществление продаж.

Целью выполнения практических занятий является систематизация и закрепление теоретических знаний и формирование практических умений.

Особое значение для усвоения содержания МДК 01.02. Организация и осуществление продаж и привития практических навыков имеет правильная и четкая организация проведения и выполнения студентами практических работ под контролем преподавателя.

Перед началом выполнения каждой работы студенты должны ознакомиться с ее основными положениями, порядком выполнения работы.

По каждому практическому занятию предусматривается индивидуальный отчет перед преподавателем.

В результате освоения МДК 01.02. Организация и осуществление продаж обучающийся должен иметь **практический опыт**:

- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;

уметь:

- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

знать:

- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
- правила торговли;

Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС СПО.

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

Практическое занятие 9. Определение технико-экономических показателей работы склада.

Цель: определение технико-экономических показателей работы склада

Время выполнения – 4 часа.

Задание 1.

На складе производственной фирмы находится 24 позиции. Груз поступает и отпускается целыми грузовыми пакетами, хранится на стеллажах, на поддонах в пакетированном виде, и все операции с ним полностью механизированы. Груз размещается на складе по случайному закону.

Реализация за месяц представлена в таблице.

Реализация за месяц

Товар	Количество отпущенных грузов	Товар	Количество отпущенных грузов
А	10	О	35
Б	24	П	94
В	16	Р	58
Г	145	С	82
Д	120	Т	23
Е	67	У	49
Ж	89	Ф	71
З	13	Х	68
К	80	Ц	53
Л	46	Ч	97
М	78	Ш	102
Н	73	Ю	19

Вопросы:

1. Расположите все ассортиментные позиции в порядке убывания количества отпущенных за месяц грузовых пакетов. Верхние 5 позиций (приблизительно 20% объектов) составят значимую группу.

Реализация за месяц в порядке убывания

Товар	Количество отпущенных грузов	Группа товаров, объединенных по признаку 20/80

2. Разделите весь ассортимент фирмы и расположите его на складе, более значимый разместите в горячей зоне.
3. Какие затраты учитывали при размещении груза.
4. Определить технико-экономических показатели работы склада.

Задание 2.

На стеллаже небольшого склада в пятилитровых банках хранится краска девяти цветов. В торце стеллажа располагается прилавок, где работает кладовщик. Еженедельный спрос на краску выглядит следующим образом:

Количество банок	Краска								
	красная	голубая	белая	черная	корич- невая	зеленая	желтая	серая	розовая
Штук	150	210	1290	960	480	180	360	60	90

Вопросы:

1. Разработайте общую схему стеллажа при условии, что краска хранится в контейнерах шириной 5 м, высотой 3 м.
2. Какой будет площадь стеллажа (при условии, что необходимо выставить весь ассортимент) и как изменится, размер стеллажа будет меняться еженедельный спрос.

Содержание отчета:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,
2. Ответы на вопросы должны быть четкими, краткими и конкретными

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

Практическое занятие 10. Особенности приемки товаров по количеству.

Цель – получение навыка по оформлению приемки товаров по качеству и количеству в магазинах розничной торговой сети.

Время выполнения – 4 часа.

Задание 1

Выполните ответы на вопросы:

1. Перечислите документы, регламентирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству в магазине.
2. Перечислите, в каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в инструкциях «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству и количеству».
3. Перечислите этапы приемки товаров в магазинах розничной торговой сети, укажите, какие документы подвергаются проверке и оформлению на каждом этапе.
4. Перечислите этапы приемки товаров по качеству, укажите документальное сопровождение к каждому этапу.
5. Перечислите случаи, когда для определения качества товаров производится отбор образцов и (проб)? Какими документами он оформляется?
6. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров?
7. В каких случаях, и в какие сроки составляются акты о скрытых недостатках товаров?

Задание 2.

Изучите бланки учетной документации по приемке товаров по качеству и количеству, выполните их оформление (Приложение № 2).

Задание 3

Оформить «Накладную» (Приложение № 1) по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;
5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т.

Задание 4

Оформить «Накладную» (Приложение № 1) на отпускаемые товары со склада «Бытовая химия и парфюмерия» магазину «Самая красивая», по доверенности выданной 10.11.12 г. Коробейниковой С. Р. по паспорту - № 9900 серия 2345, выданного РОВД Никольского района 12.12.80г.

Содержание отчета практической работы:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,
2. Ответы на вопросы и задания должны быть четкими, краткими и конкретными

НАКЛАДНАЯ № _____

Кому _____

От кого _____

№ п/п	Наименование товара	Количество	Цена, руб.коп.	Сумма, руб.коп.
1				
2				
Итого				

М.П.

Сдал: _____

подпись

Принял: _____

подпись

Форма по
по

(организация, адрес, номер телефона)
(структурное

Вид деятельности
по ОКДП

подразделение) приказ, распоряжение
(ненужное зачеркнуть)

Основание для

Вид
операции

составления акта

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель

(должность)

(подпись) (расшифровка

АКТ
ОБ УСТАНОВЛЕННОМ РАСХОЖДЕНИИ
ПО КОЛИЧЕСТВУ

Номер документа	Дата составления

подписи)

“ ” _____ Г.

И КАЧЕСТВУ ПРИ ПРИЕМКЕ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Место приемки товара

Настоящий акт составлен комиссией, которая установила:

“ ” _____

_____ Г.

по сопроводительным документам (наименование, номер, дата)

доставлен товар. Документ о вызове представителя грузоотправителя, поставщика, производителя:

(ненужное зачеркнуть)

телеграмма, факс, телефонограмма, радиogramма № _____ от “ ” _____ Г.

(ненужное зачеркнуть)

Грузоотправитель (наименование, адрес, номер телефона) Производитель (наименование, адрес, номер телефона) Поставщик (наименование, адрес, номер телефона) Страховая компания (наименование, адрес, номер телефона)

Договор (контракт) на поставку товара № _____

от “ ” _____ Г.

Счет-фактура № _____

от “ ” _____ Г.

Коммерческий акт № _____

от “ ” _____ Г.

Ветеринарное свидетельство (свидетельство) № _____

от “ ” _____ Г.

Железнодорожная накладная № _____

от “ ” _____ Г.

Способ доставки _____ № _____

(вид транспортного средства)

Дата отправления товара “ ” _____ Г.

с станции (пристани, порота) отправления

(наименование)

или со склада отправителя товара

(наименование)

ДАТА, ВРЕМЯ, ч. мин.

прибытия то- вара на стан- цию (прис- тань, порт) назначени я	вскрыти я вагона, автофур го- на, контей- нера и дру- гих транс- портны х средств	выдачи то- вара орга- низацие й транспо рта	доставки това- ра на склад ор- ганизаци и- получате ля	начал а разгр уз- ки	приемки товара			
					начало	приост а- новлен ие	возобн ов- ление	окон ча- ние

2-я страница формы № ТОРГ-2

По сопроводительным транспортным документам значится:

Сведения о состоянии вагонов, автофургонов и т.д. Наличие, описание установленных ярлыков, пломб транспорта на отдельных местах (сертификатов, спецификации в вагоне, контейнере)
фактически

[illegible]

3-я страница формы №ТОРГ-2

Условия хранения товара (продукции) до его вскрытия на складе получателя:

Сведения о температуре при разгрузке в вагоне (рефрижераторе и т.д.) в товаре, °С
Состояние тары и упаковки, маркировка мест, товара и тары в момент внешнего осмотра товара (продукции)
Содержание наружной маркировки тары и другие данные, на основании которых можно сделать выводы о том, в чьей упаковке предъявлен товар (производителя или отправителя)
Дата вскрытия тары “ - ” _____ г

Организация, которая взвесила и опломбировала отгруженный товар, исправность пломб и содержание оттисков, соответствие пломб товаросопроводительным документам
Порядок отбора товара (продукции) для выборочной проверки с указанием ГОСТ, особых условий поставки по договору (контракту), основание выборочной проверки:

Фактически оказалось					Брак		Бой		Отклонения				Номер паспо рта
артик ул товар а	сор т	ко ли - че ст- во (м ас- са)	це на, руб. коп.	су м- м а, руб. коп.	кол и- чес тво (ма с- са)	сум ма, руб. коп.	коли - чест во (мас са)	сум ма, руб. коп.	недостача		излишки		
									кол и- чест во (м ас- са)	сум ма, руб. коп.	коли - чест во (мас са)	сум ма, руб. коп.	
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23

4-я страница формы №ТОРГ-2
Определение количества товара (продукции) проводилось
(взвешиванием, счетом мест, обмером и т. п., место определения количества товара (продукции))
Взвешивание товаров (продукции) проводилось на исправных весах, проверенных в установленном порядке. Сведение об исправности весоизмерительных приборов (тип весов, год клеймения)
Другие данные
По остальным товарно-материальным ценностям, перечисленным в сопроводительных документах поставщика, расхождений в количестве и качестве нет.
Подробное описание дефектов (характер недостачи, излишков, ненадлежащего качества, брака, боя) и мнение комиссии о причинах их образования
Заключение комиссии
Члены комиссии предупреждены об ответственности за подписание акта, содержащего данные, не соответствующие действительности.
Председатель комиссии _____
(место работы, должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
Члены комиссии: _____
(место работы, должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

(место работы, должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

(место работы, должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
Представитель грузоотправителя (поставщика, производителя)

(место работы, должность) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
Документ, удостоверяющий полномочия

№ _____ выдан “ _____ ” _____ Г.

Акт с приложением на _____ листах получил

Главный (старший) бухгалтер

(подпись)

(расшифровка
подписи)

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле

Практическое занятие 11. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р.51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.

Цель – ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.

Время выполнения – 4 часов.

Задание 1.

Используя ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения дать определение терминам:

Коммерция

Бизнес

Предпринимательская деятельность

Торговля

Торговля оптовая

Торговля розничная

Торговля развозная

Торговля разносная

Торговля посылочная

Комиссионная торговля

Коммерческая деятельность в торговле

Товар

Товары народного потребления

Товары производственного назначения

Класс товаров

Группа товаров

Вид товаров

Разновидность товаров

Ассортимент товаров

Торговый ассортимент товаров

Промышленный ассортимент товаров

Простой ассортимент товаров

Сложный ассортимент товаров

Укрупнённый ассортимент товаров

Развернутый ассортимент товаров

Задание 2.

Ответить на вопросы:

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью в торговле?

2. Равнозначны ли понятия «предпринимательская деятельность» и «коммерческая деятельность»?

3. Назовите цели коммерческой деятельности в торговых организациях.

4. Назовите и охарактеризуйте принципы коммерческой деятельности в торговых организациях.

5. Охарактеризуйте состояние и перспективы развития торговли в России.

Задание 3.

Ознакомившись с перечнем услуг, реализуемых в одном из магазинов, установить соответствие его ассортиментному перечню. Сделать выводы.

Задание 3.

Посетить магазины, предложенные преподавателем. Определить виды и типы розничных торговых предприятий, их соответствие требованиям ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги

торговли. Классификация предприятий.

Данные оформить в виде таблицы.

Сделать выводы.

Название магазина	Вид розничного торгового предприятия	Тип розничного торгового предприятия	Перечень услуг	Предложения по дополнительным услугам

Содержание отчета практической работы:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,
2. Ответы на вопросы должны быть четкими, краткими и конкретными

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Практическое занятие 12. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей

Цель – анализ заказа и управления доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей

Время выполнения – 4 часа.

Задание

Проанализировать организацию работы сети уличных магазинов без кассиров «Пятерочка с собой» и оформить презентацию.

План:

- 1 – характеристика нового формата магазина
- 2 – описание приложения (интерфейс, поиск товаров, оформление заказа)
- 3 – преимущества
- 4 – недостатки
- 5 – сравнительный анализ «умных магазинов»

Содержание отчета практической работы:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в виде презентации.

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Практическое занятие 13. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей

Цель – определение особенностей работы на электронных торговых площадках, расчет основных показатели эффективности, составление перечня мероприятий по организации работы на электронных торговых площадках, подготовка краткой аналитической записки и сообщения.

Время выполнения – 4 часа.

Задание:

- найти информационные ресурсы по выбранному варианту задания;
- ознакомиться с описанием, структурой и особенностями работы электронной торговой площадки;
- проанализировать практику работы на электронных торговых площадках;
- составить перечень мероприятий по организации работы на электронных торговых площадках на предприятии;
- подготовить краткую аналитическую записку (цель, задачи работы, найденные ресурсы и

их краткая характеристика, достоинства, недостатки, выводы, предложения);

- подготовить сообщение (презентацию) на практическом занятии;

- ответить на контрольные вопросы.

Варианты задания

Наименование электронной торговой площадки
Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов
Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Сбербанк - АСТ» - www.sberbank-ast.ru
Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Единая электронная торговая площадка» - etp.roseltorg.ru
Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Агентство по государственному заказу РТ» - etp.zakazrf.ru
Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «ММВБ-Информационные технологии» - www.etp-micex.ru
Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «РТС-тендер» - www.rts-tender.ru
Госзаказ Санкт-Петербурга
Норильский Никель
Газпром
Площадки размещения муниципального заказа
Госзаказ на проведение корпоративных мероприятий, услуги гостиниц, ресторанов
Госзаказ на туристические услуги
Муниципальный заказ на транспортные услуги
Муниципальный заказ на организацию проведения и посещений конференций, семинаров выставок

Содержание отчета практической работы:

1. Практическое занятие должна быть оформлена в тетрадях,
2. Ответы на вопросы должны быть четкими, краткими и конкретными

Методические указания по подготовке к собеседованию

Собеседование - наиболее распространенный метод контроля знаний учащихся, вариант текущей проверки, процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала.

При подготовке к собеседованию студент должен:

1. Предварительно повторить теоретический материал темы (тем) по которой проводится устный опрос.
2. Ознакомиться с заданием, уяснить его фабулу и поставленные вопросы.
3. Продумать логику и последовательность изложения материала. Ответы на поставленные вопросы должны быть аргументированными.

При оценке устных ответов студентов по дисциплине учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.

3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.

4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Рекомендуемая литература

Нормативные акты

1. О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 162-ФЗ

2. О защите прав потребителей. Федеральный закон от 07 февраля 1992 г. № 2-ФЗ (в ред. Федерального закона от 17 декабря 1999 г. № 212-ФЗ). Сб. нормативных документов, регламентирующих предоставление услуг. М: 2002 г., с. 7-34.

3. О техническом регулировании. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ // Российская газета. 2002 г. 31.12.2002 г.

4. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров. Федеральный закон от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 // Ведомости РФ - 1992 - № 42 - с. 265-301.

5. Правила продажи отдельных видов товаров. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 № 1104).

6. Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 №1104).

7. Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 № 1104).

8. Перечень технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 13.05.97 № 575.

9. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит. Утверждены постановлением Совета Министров Правительства Российской Федерации от 09.09.93 № 895.

10. Правила продажи товаров по образцам. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 21.07.97 №918 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 02.10. 99 № 1104, от 07.12.00 №929).

11. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 06.06.98 № 569 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 12.10.99 № 1143, от 22.02.01 № 144).

Основные источники:

1. Коммерция и технология торговли: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 692 с.

2. Арустамов Э.А. Техническое оснащение торговых организаций: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений / Э.А. Арустамов. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 208 с.

3. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле: учебник для студ.учреждений сред.проф. образования/ Э.А. Арустамов. –М.: Издательский центр «Академия», 2011. – 160с

Дополнительные источники:

1. Егоров, В. Ф. Организация торговли [Текст]: учеб. для вузов по торговым спец. / В. Ф. Егоров. - СПб. : Питер, 2007. - 344 с.

2. Берман Б. Розничная торговля. Стратегический подход [Текст] / Б. Берман, Дж. Эванс; [пер. с англ. Т. В. Клекоты, А. В. Левенко, О. Л. Пелявского [и др.] ; под ред. С. Г. Тригуб]. - М. : Вильямс, 2008. - 1181 с.

3. Богатырев, С. А. Технология хранения и транспортирования товаров [Текст] : учеб. пособие / С. А. Богатырев, И. Ю. Михайлова. - М.: Дашков и К, 2010. - 143 с.
4. Волгин, В.В. Логистика приемки и отгрузки товаров [Текст]: Практическое пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 460 с.
5. Киреева, Н.С. Складское хозяйство [Текст]: учеб. пособие / Н.С. Киреева. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 192 с.
6. Багузин, С. В. Управление размещением товаров на складе с использованием контрольных карт [Текст] / С. В. Багузин // Менеджмент качества. - 2010. - № 4. - М. - С. 300-310: Изд. дом Гребенникова, 2010
7. Кент Т. Розничная торговля [Текст] / Т. Кент, О. Омар. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 707 с.
8. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: учеб. для вузов / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина; М-во образования РФ. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: ИКЦ Маркетинг, 2008. – 580 с.: – ISBN 5-04462-208-3.
9. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: учеб. для вузов / Ф.П. Половцева; М-во образования РФ. – М.: Инфра-М, 2008. – 248 с.: ил.; 21 см. – (Высшее образование).
10. Попов Ю.П. Охрана труда: учебное пособие/ Ю.П. Попов. – 3 –е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2012. – 224с.

Нормативные документы

12. О внесении изменения в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 162-ФЗ
13. О защите прав потребителей. Федеральный закон от 07 февраля 1992 г. № 2-ФЗ (в ред. Федерального закона от 17 декабря 1999 г. № 212-ФЗ). Сб. нормативных документов, регламентирующих предоставление услуг. М: 2002 г., с. 7-34.
14. О техническом регулировании. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ // Российская газета. 2002 г. 31.12.2002 г.
15. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров. Федеральный закон от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 // Ведомости РФ - 1992 - № 42 - с. 265-301.
16. Правила продажи отдельных видов товаров. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 № 1104).
17. Перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 № 1104).
18. Перечень непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.98 № 55 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 20.10.98 № 1222, от 02.10.99 № 1104).
19. Перечень технически сложных товаров, в отношении которых требования потребителя об их замене подлежат удовлетворению в случае обнаружения в товарах существенных недостатков. Утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 13.05.97 № 575.
20. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит. Утверждены постановлением Совета Министров Правительства Российской Федерации от 09.09.93 № 895.
21. Правила продажи товаров по образцам. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 21.07.97 № 918 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 02.10. 99 № 1104, от 07.12.00 № 929).
22. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 06.06.98 № 569 (с изменениями, внесенными постановлениями Правительства Российской Федерации от 12.10.99 № 1143, от 22.02.01 № 144).

Периодические издания (отечественные журналы):

1. «Современная торговля»
2. «Экономист»
3. «Управление магазином»
4. «Российское предпринимательство»

Интернет-ресурсы:

1. Сайт Торговля – планирование и организация [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weblobby.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Информационно-правовой портал Гарант [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Сайт: Бизнес. Финансы. Коммерция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://commerc.ru/index.php>, свободный. – Загл. с экрана.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
к практическим занятиям

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных,
муниципальных и корпоративных нужд

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения очная

Ставрополь

Методические указания к практическим занятиям по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности составлены в соответствии с требованиями ФГОС СПО и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело.

Разработчик:

Смирнова А.В., преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

1. Пояснительная записка

Методические указания по организации и проведению практических занятий составлены в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и рабочей программой МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

Целью выполнения практических занятий является систематизация и закрепление теоретических знаний и формирование практических умений.

Особое значение для усвоения содержания МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд и привития практических навыков имеет правильная и четкая организация проведения и выполнения студентами практических работ под контролем преподавателя.

Перед началом выполнения каждой работы студенты должны ознакомиться с ее основными положениями, порядком выполнения работы.

По каждому практическому занятию предусматривается индивидуальный отчет перед преподавателем.

В результате освоения МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд обучающийся должен иметь **практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров,
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;

- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;

- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;

- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;

- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

- осуществлять выбор поставщиков;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;

- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

- работать в единой информационной системе;

- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной

деятельности;

- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка,

интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;

- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;

- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;

- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;

- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;

- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;

- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;

- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

Процесс изучения междисциплинарного курса направлен на формирование общих и профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС СПО.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения

Практическое занятие 14. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.

Цель – изучение нормативно-правовой документации о контрактной системе в сфере закупок.

Время выполнения – 2 часа

Занятие 1. Правовое регулирование системы управления государственными и муниципальными закупками (письменное задание).

Вопросы для подготовки:

1. История становления нормативно-правового регулирования закупок для государственных и муниципальных нужд.
2. Система правового регулирования закупок.
3. Нормативно-правовая база, регулирующая сферу размещения государственного заказа.

Задания для подготовки:

Задание 1. Проведите анализ действующего законодательства о государственных и муниципальных закупках, выберите из законодательного массива 10 актов, имеющих отношение к рассматриваемой сфере общественных отношений, и раскройте сферу применения каждого акта, сделав это в виде таблицы.

Вопросы к заданию:

1. Коротко своими словами раскрыть содержание акта.

Занятие 2. Правовое регулирование системы управления государственными и муниципальными закупками.

Вопросы для подготовки:

1. Полномочные органы по регулированию контрактной системы в сфере закупок.
2. Этапы реализации закупочной деятельности в рамках контрактной системы.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения

Практическое занятие 15. Основы контрактной системы.

Цель – получение навыков по распределению компетенций между заказчиком и комиссией по осуществлению закупок.

Время выполнения – 2 часа

Задание 1.

Проставьте отметки в надлежащем столбце таблицы, указывающие на лицо, которое уполномочено осуществлять соответствующие функции при осуществлении закупок.

Предмет ведения	Заказчик	Комиссия по осуществл ению закупок
1. Утверждение и планов закупок и планов-графиков, форм обоснования закупок, прилагаемых к планам закупок и планам-графикам, внесение изменений в указанные документы		
2. Утверждение конкурсной документации, документации об аукционе, внесение изменений в документацию, размещение документации в единой информационной системе, дача разъяснений положений документации		
3. Утверждение документации о проведении запроса предложений, размещение документации в единой информационной системе		
4. Размещение извещений о проведении закупок в единой информационной системе и принятия решений о внесении изменений в извещения		
5. Принятие решения об отмене определения поставщика (подрядчика, исполнителя)		
6. Прием и регистрация заявок на участие в конкурсе, запросе котировок, запросе предложений и обеспечение их сохранности		
7. Вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе, запросе котировок, запросе предложений, конвертов с окончательными предложениями и (или) открытие доступа к таким документам, поданным в электронной форме и оформление соответствующих протоколов		
8. Обеспечение осуществления аудиозаписи вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе, запросе котировок, запросе предложений, конвертов с окончательными предложениями (или) открытия доступа к таким документам, поданным в электронной форме, а также обеспечение возможности всем участникам открытого конкурса, запроса котировок, подавшим заявки на участие, присутствовать при «процедуре вскрытия»		
9. Рассмотрение и оценка заявок на участие в конкурсе, запросе котировок, запросе предложений и оформление соответствующих протоколов (принятие решения о допуске или об отказе в допуске к участию в закупке, определение победителя)		
10. Принятие решения о продлении срока рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе на поставку товара, выполнение работы либо оказание услуги в сфере науки, культуры или искусства		
11. Размещение протоколов в единой информационной системе		
12. Проверка первых частей заявок на участие в электронном аукционе и принятие решения о допуске участника закупки, подавшего заявку на участие в таком аукционе, к участию в нем или об отказе в допуске к участию в таком аукционе и оформление протокола рассмотрения заявок на участие в таком аукционе		

13. Рассмотрение вторых частей заявок на участие в электронном аукционе и документов, направленных заказчику оператором электронной площадки и оформление протокола подведения итогов такого аукциона		
14. Принятие решения об отстранении участника конкурса (аукциона) в случае установления недостоверности информации, содержащейся в документах, представленных участником конкурса (аукциона) на любом этапе ее проведения		
15. Принятие решения об отказе заказчика от заключения контракта с победителем определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и составление и размещение в единой информационной системе протокола об отказе от заключения контракта		
16. Разъяснение результатов конкурса, запроса котировок по запросу участников		
17. Заключение контракта по результатам закупок		

Задание 2.

Дискуссия на тему: «Причины создания контрактной системы»

Учебная группа разбивается на две подгруппы.

Роль первой группы заключается в отстаивании позиции понимания контрактной системы как института гражданского права. Соответственно первая группа обосновывает:

- нормы, регулирующие контрактную систему – есть гражданско-правовые нормы;
- функции и принципы контрактной системы.

Участники первой группы последовательно раскрывают причины и предпосылки введения контрактной системы как института гражданского права.

Студентам первой группы следует доказать и показать, как складывался этот институт.

Роль второй группы состоит в том, чтобы привести аргументы о следующем:

- государственные и муниципальные закупки есть публичный институт права;
- необходимость использования в процессе правового регулирования методов публичных отраслей права.

Задание 3.

Опишите факторы, определяющие развитие контрактной системы в РФ. Для обоснования своего ответа необходимо в обязательном порядке сослаться на приведенные нормативные материалы, а также иные материалы, которые вы используете для подготовки ответа. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю. После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Вопросы для подготовки:

- Система регулирования государственных закупок.
- Принципы контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

Практическое занятие 16. Организация закупок. Планирование и обоснование закупок

Цель – получение навыков по планированию и обоснованию закупок.

Время выполнения – 2 часа

Занятие 1. Особенности планирования закупок (письменные задания).

Вопросы для подготовки:

1. Планирование размещения закупок.
2. Планы закупок.
3. Планы-графики

Задание 1.

Объясните различие между планом закупок и планом-графиком закупок. Ответ раскройте в виде таблицы.

Задание 2.

Необходимо заполнить таблицу, ответив справа на вопросы из левой стороны таблицы. Методические рекомендации по выполнению. С левой стороны указаны вопросы. С правой стороны вам нужно ответить на вопросы, указав применимые нормы. Напомним, что план-график представляет собой составленный заказчиком перечень закупаемых в течение всего календарного года товаров, работ, услуг (п.2 Приложения № 1 к Приказу № 761/20н). Для его подготовки необходимо определить ответственное лицо, необходимые заказчику товары (работы, услуги) и объем денежных средств, которые выделены на их приобретение.

1. На кого возлагаются полномочия по составлению плана-графика?	
2. На кого возлагаются полномочия по размещению в ЕИС плана-графика	
3. На кого возлагается ответственность за нарушение срока размещения?	
4. Какую информацию нужно собрать о товарах при составлении плана-графика?	

Задание 3.

Отметьте различия между планом закупок и планом-графиком, проставляя отметки в соответствующих столбцах таблицы.

Параметры сравнения	План закупок	План-график
1. Составляется на срок действия бюджета с учетом планового периода		
2. Составляется на один финансовый год		
3. Планируются закупки, объекты которых могут быть не привязаны к конкретному лоту закупки		
4. Планируются конкретные закупки (лоты), конкретные процедуры определения поставщика, подрядчика, исполнителя по соответствующему объему контрактных обязательств		
5. Определяется предельный объем финансового обеспечения на закупки соответствующих товаров, работ, услуг		
6. Определяется начальная (максимальная) цена конкретного контракта		
7. Планируются конкретные характеристики закупки (способ определения поставщика, подрядчика, исполнителя, размер обеспечения заявки и пр.)		

Задание 4.

Отметьте предмет обоснования закупок на соответствующей стадии планирования закупок, проставляя отметки в соответствующих столбцах таблицы.

Предмет обоснования	При составлении плана закупок	При составлении плана-графика
1. Обоснование соответствия объекта и (или) объектов закупки мероприятию государственной (муниципальной) программы, функциям, полномочиям и (или) международному договору Российской Федерации		
2. Объект закупки в целом (в части соответствия целям осуществления закупок)		
3. Количество товара, объем работы, услуги		
4. Начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)		
5. Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)		
6. Обоснование выбранного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)		
7. Обоснование дополнительных требований к участникам закупки (при наличии таких требований)		

Задание 5.

В законе № 223-ФЗ сказано, что заказчик вправе не размещать в ЕИС сведения о закупке, стоимость которой не превышает 100 тыс. руб. Какой период имеется в виду: месяц, квартал, год? Можно ли заключать договоры с одной и той же фирмой на один и тот же товар неоднократно, но на сумму не более 100 тысяч рублей и не вносить изменения в план закупок?

Задание 6.

Проведите анализ методов обоснования начальной цены контракта. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю. После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Задание 7.

Проиллюстрируйте на примере конкретной закупки особенности нормирования закупок.

Задание 8.

Составьте проект технического задания на закупку свежемороженой рыбы: 200 кг горбуши и 200 кг сельди, для нужд ГБУ.

Нормативные материалы к заданию:

ГОСТ Р 51074-2003. Национальный стандарт Российской Федерации. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования (утв. Постановлением Госстандарта России от 29.12.2003 N 401-ст)

ГОСТ 32366-2013 Рыба мороженная. Технические условия.

ГОСТ 815-2004. Сельди соленые. Технические условия. п. 1 ст. 22 Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 г.

Для обоснования своего ответа необходимо в обязательном порядке ссылаться на приведенные нормативные материалы, а также иные материалы, которые вы используете для подготовки ответа. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю.

После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Задание 9.

С левой стороны указаны полномочия заказчика. С правой стороны нужно ответить на вопросы о том, возможна ли передача полномочий другому лицу или нет, указав применимые нормы.

1. Полномочия по размещению извещения на официальном сайте	
2. Определение начальной максимальной цены	
3. Разработка конкурсной документации	
4. Направление предложений об участии	

Задание 10.

Приведите примеры создания контрактных служб с разной организационной структурой. Оформите ответ в письменной форме.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок Практическое занятие 17. Осуществление закупок

Цель – получение навыков по составлению технического задания, оценке заявок и порядку проведения закрытого аукциона.

Время выполнения – 2 часа.

Задание 1.

Выделите:

- 1) положения в приведенном Техническом задании, однозначно нарушающие правила описания объекта закупки и приводящие к ограничению конкуренции;
- 2) положения в приведенном Техническом задании, которые могут быть признаны нарушающими правила описания объекта закупки и приводящим к ограничению конкуренции, если на рынке только один поставщик. Производитель или автомобиль соответствуют требованиям технического задания.

Техническое задание на поставку автомобиля для нужд заказчика

1. Предмет государственного контракта: поставка автомобиля для нужд заказчика.
2. Место, условия и сроки (периоды) поставки товаров: а) место поставки товаров: 689300. с. Лаврентия, ул. Дежнева, д. 44а; б) срок поставки товаров: с момента подписания государственного контракта по 15 октября 2016 г.
3. Перечень товаров и объемы их поставки представлены в следующей таблице.

№ п/п	Наименование	Требование заказчика
1	Наименование и марка автомобиля	Любой автомобиль, соответствующий нижеприведённым техническим характеристикам
2	Тип	Грузопассажирский
3	Год выпуска	Не ранее 2016 г.
4	Пробег	Без пробега
5	Кузов	Цельнометаллический
6	Цвет кузова	Белая ночь
7. Технические характеристики ДВС		
7.	Тип двигателя	Бензиновый Trendine кор. Б. 2.0 TDI 75кВт

1		
7. 2	Тип топлива	Бензин с октановым числом не менее 92
7. 3	Наличие турбины	Нет
7. 4	Максимальная мощность, л.с.	Не менее 112
8. Технические характеристики кузова		
8. 1	Тип кузова	Рамный
8. 2	Количество дверей (мест)	Не менее 5 (8)
9. Габариты		
9. 1	Длина, мм	4440
9. 2	Ширина, мм	Не менее 2000
9. 3	Высота, мм	Не более 2100
10. Масса		
10. .1	Масса снаряженного а/м, кг	Не более 2000
11. Шасси, трансмиссия		
11. .1	Дорожный просвет, мм	Не менее 200
11. .2	Коробка перемены передач	Механическая, не менее 4-ступенчатая - +1 назад
11. .3	Подсветка передняя	Жесткий передний мост, рессорный
11. .4	Подсветка задняя	Жесткий задний мост, рессорный
11. .5	Привод	Полный привод
11. .6	Тормозная система	Двухконтурная с вакуумным усилителем
11. .7	Раздаточная коробка	2-ступенчатая
11. .8	Размер дисков колёс	Не менее R16
11. .9	Размер шин	Не менее 225/75/R16

Гарантия на поставляемый товар должна составлять не менее 1 года или 30 000 пробега - в зависимости от того, что наступит раньше. Автомобиль должен оборудоваться предпусковым обогревателем двигателя. Наличие столика в самолете и перегородки с грузовым отсеком. Пороги должны иметь фирменные алюминия вставки Volkswagen. Одновременно с передачей товара поставщик обязан передать заказчику автомобилю:

- 1) не менее 2 (двух) ключей зажигания;
- 2) ПТС в оригинале;
- 3) руководство по эксплуатации автомобиля на русском языке;
- 4) комплектовочная ведомость;
- 5) другую необходимую техническую документацию завода изготовителя;
- 6) пакет документов, предусмотренных для регистрации товара в органах ГИБДД МВД России.

Срок поставки: с момента подписания государственного контракта до 15 октября 2016 г. Поставщик имеет право доставить автомобиль досрочно.

Задание 2.

Заполните протокол закрытого аукциона (таблица ниже) с учетом того, что начальная (максимальная) цена контракта составляет 2 млн руб. и при проведении аукциона было сделано три предложения. Первое предложение было сделано участником аукциона № 3 при шаге аукциона 2.5%. Второе предложение: было сделано участником аукциона № 2 при шаге 1.5% и последнее предложение (предложение победителя участника № 1) было сделано при шаге аукциона 0,5%.

Этап	Номер участника	Шаг аукциона		Цена контракта
		%	Сум ма	
1	Нет предложений	5,0		
2	Нет предложений	4,5		
3	Нет предложений	4,0		
4	Нет предложений	3,5		
5	Нет предложений	3,0		
6	Участник № 3	2,5		
7	Нет предложений	2,5		
8	Нет предложений	2,0		
9	Участник № 2	2,0		
10	Нет предложений	2,0		
11	Нет предложений	1,5		
12	Нет предложений	1,0		
13	Участник № 1	0,5		
14	Нет предложений	0,5		

Задание 3.

Проведите оценку двух заявок в соответствии с порядком оценки и предложениями таких заявок, указанных в нижеприведенной таблице. Укажите, стал победителем конкурса, какое количество баллов набрал каждый из участников.

Критерий оценки	Значимость критерия, %	Показатель критерия	Значимость показателя в рамках критерия, %	Порядок оценки в соответствии с конкурсной документацией	Предложения участников конкурса	
					Заявка № 1	Заявка № 2
Цена контракта	60			$ЦБ_i = \frac{Ц_{max} - Ц_i}{Ц_{max}} * 100$	5 500 000	4 900 000
Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки	20	Предложения дополнительных работ, направленных на повышение антитеррористической защищенности объектов охраны	70	НЦБ _i = КЗ*100*(К _i /К _{max}) Предельное значение предлагаемых работ – 5. При предложении 5 и более работ участник получает 100 баллов (или К _{max} считается равным К _{пред} = 5)	5 работ	3 работа
		Обеспечение выезда на объекты охраны группы немедленного реагирования в течение 10 мин в составе не менее двух охранников при нажатии тревожной кнопки	30	Возможность обеспечена и гарантирована частников – 100 баллов; возможность не обеспечена – 0 баллов	Нет	Нет
Квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой	20	Количество охранников, имеющих знак ГТО	15	НЦБ _i = КЗ*100*(К _i /К _{max})	35	29
		Количество сотрудников, прошедших специальную профессиональную подготовку за последние три года	15	НЦБ _i = КЗ*100*(К _i /К _{max})	40	49
		Суммарный стаж работы у участника привлекаемых к оказанию услуги охранников	20	НЦБ _i = КЗ*100*(К _i /К _{max})	133 лет	99 лет

репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации		Количество исполненных государственных контрактов по охране объектов за последние три года	2 5	$НЦБ_i = K3 \cdot 100 \cdot (K_i / K_{max})$	11	9
		Наличие удовлетворенных исковых заявлений в отношении участника в связи с некачественным оказанием услуг	2 5	Удовлетворенные исковые заявления не имеются - 100 баллов; удовлетворенные исковые заявления имеются в количестве не более 3 - 20 баллов; удовлетворенные исковые заявления имеются в количестве более 3 - 0 баллов	1	5

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок

Практическое занятие 18. Процессуальное осуществление закупок.

Занятие 1. Порядок проведения конкурсов и аукционов (письменные задания).

Вопросы для подготовки:

1. Понятие конкурса.
2. Понятие аукциона.
3. Совместные конкурсы и аукционы.
4. Оценка заявок.
5. Участники закупок.

Задания для подготовки:

Задание 1.

Кратко ответьте на поставленные вопросы, между тем, ответы не должны строиться по типу «да» и «нет», одновременно они должны быть и содержательными. Вопросы помещены в таблицу, которую необходимо заполнить.

Вопрос	Ответ
Какие способы закупки вы знаете?	
Что такое электронный аукцион?	
В каких случаях проводится электронный аукцион?	
Кто осуществляет аккредитацию на электронной площадке и в какие сроки?	
Каковы этапы электронного аукциона?	

Задание 2.

Кратко ответьте на поставленные вопросы, между тем, ответы не должны строиться по типу «да» и «нет», одновременно они должны быть и содержательными. Вопросы помещены в таблицу, которую необходимо заполнить.

Вопрос	Ответ
Что такое открытый конкурс?	
Какова цена контракта, заключаемого посредством открытого конкурса?	
В каких случаях проводится открытый конкурс?	
Может ли открытый конкурс быть совместным?	
Каковы этапы открытого конкурса?	

Задание 3.

Составьте текст коммерческого предложения для рассылки по адресам потенциальных покупателей фанеры. Предложите варианты твердой и свободной оферты. Укажите, в каких случаях будет использована твердая оферта.

Задание 4.

ГБУЗ проводит электронный аукцион на закупку поставок офисной бумаги. В техническом задании описано наименование товара и его характеристики: бумага офисная «SvetoCopy» или эквивалент белая, плотность не менее 80 г/см², поддержка двухсторонней печати. Поступило 5 заявок.

Поступившие заявки:

Заявка № 1 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная, белая, плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати ООО «Стиль»

Заявка № 2 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Монди» Россия, Респ. Коми, г. Сыктывкар, ООО «Монди»

Заявка № 3 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Монди», плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати Респ. Коми*, г. Сыктывкар, ООО «Монди»

Заявка № 4 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Снегурочка» Россия

Заявка № 5 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная, белая, плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати, Москва, ООО «Стиль»

Вопросы к заданию:

1. Рассмотрите поступившие заявки на соответствие требованиям технического задания.
2. Укажите заявки, подлежащие допуску к участию в аукционе, а в случае несоответствия заявок требованиям законодательства о контрактной системе и техническому заданию, напишите обоснование для отклонения по всем заявкам, подлежащим отклонению с обязательным указанием ссылок на нормы закона о контрактной системе.

Задание 5.

Кратко ответьте на поставленные вопросы, между тем, ответы не должны строиться по типу «да» и «нет», одновременно они должны быть и содержательными. Вопросы помещены в таблицу, которую необходимо заполнить.

Вопрос	Ответ
Какие закрытые способы закупки вы знаете?	
Что такое закрытый конкурс?	
В каких случаях проводится двухэтапный конкурс?	
В каких случаях проводится запрос котировок?	
В чем разница между запросом котировок и запросом предложений?	

Занятие 6. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (коллоквиум).

Вопросы для подготовки:

1. Закупка у единственного контрагента.
2. Порядок закупки у единственного контрагента.
3. Преимущества закупки у единственного контрагента.

Задание для подготовки к практической работе.

В рамках практической работы составьте проект технического задания на закупку свежемороженой рыбы: 200 кг горбуши и 200 кг сельди, для нужд ГБУ.

В техническом задании отразить:

- наименование и описание объекта закупки,
- требования к упаковке и отгрузке товара,
- гарантийные обязательства,

- требование к сроку годности,
- обоснование начальной (максимальной) цены договора

Нормативные материалы к заданию:

ГОСТ Р 51074-2003. Национальный стандарт Российской Федерации. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования (утв. Постановлением Госстандарта России от 29.12.2003 N 401-ст)

ГОСТ 32366-2013 Рыба мороженная. Технические условия.

ГОСТ 815-2004. Сельди соленые. Технические условия. п. 1 ст. 22 Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Спецификация (техническая характеристика)
1.	Горбуша	кг	200	
2.	Сельдь с/м	кг	200	

Требования к упаковке и отгрузке товара:

... Гарантийные обязательства:

.... Требование к сроку годности:

.... **ОБОСНОВАНИЕ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ ДОГОВОРА**

1. Метод определения начальной (максимальной) цены Договора:

В расчете использованы предоставленные Поставщиками сведения о ценах на товар ...

2. Начальная (максимальная) цена Договора:

Таблица расчета начальной (максимальной) цены

№ п/п	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Пос т-к №1	Пос т-к №2	Пос т-к №3	Средняя арифметическая величина цены единицы продукции	Кол-во значений	Совокупность значений	НМ ЦД (руб.)
				Цена за ед. изм.	Цена за ед. изм.	Цена за ед. изм.				
1.	Горбуша	кг	200							
2.	Сельдь с/м	кг	200							
ВСЕГО:										

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок

Практическое занятие 19. Способы определения поставщиков

Заказчик выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии с положениями главы 3 «Осуществление закупок» Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Заказчик не вправе совершать действия, влекущие за собой необоснованное сокращение числа участников закупки.

Заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются:

- а) конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс);
- б) аукционы (аукцион в электронной форме или электронный аукцион), закрытый аукцион);
- в) запрос котировок;
- г) запрос предложений.

Неконкурентным способом определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) является закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (ст. 93 Закона 44-ФЗ).

Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта (ч. 3 ст. 24 Закона 44-ФЗ).

Под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта (ч. 4 ст. 24 Закона 44-ФЗ).

Под запросом котировок понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта (ч. 1 ст. 72 Закона 44-ФЗ).

Под запросом предложений понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд в товаре, работе или услуге сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса предложений, документации о проведении запроса предложений и победителем запроса предложений признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге (ч. 1 ст. 83 Закона 44-ФЗ).

Заказчики могут осуществить закупку при проведении:

- открытого конкурса;
- открытого конкурса с ограниченным участием;
- открытого двухэтапного конкурса;
- закрытого конкурса;
- закрытого конкурса с ограниченным участием;
- закрытого двухэтапного конкурса;
- закрытого аукциона.

В этом случае в извещении, приглашении принять участие в закрытом конкурсе, закрытом конкурсе с ограниченным участием, закрытом двухэтапном конкурсе или закрытом аукционе, в конкурсной документации, документации об аукционе отдельно указываются объект закупки, начальная (максимальная) цена контракта и ее обоснование, сроки и иные условия поставки товара, выполнения работы или оказания услуги. Участник закупки подает заявку на участие в конкурсе или аукционе в отношении определенного лота. В отношении каждого лота заключается отдельный контракт.

Заказчик во всех случаях осуществляет закупку путем проведения открытого конкурса, за исключением случаев, предусмотренных статьями:

- 56. Особенности проведения конкурса с ограниченным участием;
- 57. Особенности проведения двухэтапного конкурса;
- 59. Аукцион в электронной форме (электронный аукцион);
- 72. Проведение запроса котировок;
- 83. Проведение запроса предложений;
- 84. Особенности применения закрытых способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 93. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Проведение конкурса с ограниченным участием применяется в случае, если:

1) поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны осуществить только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации.

Перечень случаев и (или) порядок отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2015 г. № 99.

2) выполняются работы по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, реставрации музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав Музейного фонда РФ, документов Архивного фонда РФ, особо ценных и редких документов, входящих в состав библиотечных фондов, выполнения работ, оказания услуг, связанных с необходимостью допуска подрядчиков, исполнителей к учетным базам данных музеев, архивов, библиотек, к хранилищам (депозитариям) музея, к системам обеспечения безопасности музейных предметов и музейных коллекций, архивных документов, библиотечного фонда.

Заказчик вправе провести двухэтапный конкурс при одновременном соблюдении следующих условий:

1) конкурс проводится для заключения контракта на проведение научных исследований, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования), экспериментов, изысканий, на поставку инновационной и высокотехнологичной продукции, энергосервисного контракта, а также в целях создания произведения литературы или искусства, исполнения (как результата интеллектуальной деятельности);

2) для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести его обсуждение с участниками закупки.

Заказчик обязан проводить электронный аукцион в случае, если осуществляются закупки товаров, работ, услуг, включенных в перечень, установленный Правительством Российской Федерации, либо в дополнительный перечень, установленный высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд субъекта РФ, за исключением случаев закупок товаров, работ, услуг путем проведения запроса котировок, запроса предложений, осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с учетом требований Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Заказчик имеет право осуществлять путем проведения электронного аукциона закупки товаров, работ, услуг, не включенных в указанные перечни.

Заказчик вправе осуществлять закупки путем проведения запроса котировок при условии, что начальная (максимальная) цена контракта не превышает 500 000 рублей. При этом совокупный годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок, не должен превышать 10 процентов объема средств, предусмотренных на все закупки заказчика в соответствии с планом-графиком, но не должен составлять более чем 100 миллионов рублей в год.

Заказчик вправе осуществлять закупку путем проведения запроса предложений в случаях:

1) заключения контракта на поставки спортивного инвентаря и оборудования, спортивной экипировки, необходимых для подготовки спортивных сборных команд Российской Федерации по олимпийским и параолимпийским видам спорта, а также для участия спортивных сборных команд Российской Федерации в олимпийских играх и параолимпийских играх;

2) заключения федеральным органом исполнительной власти в соответствии с установленными Правительством Российской Федерации правилами контракта с иностранной организацией на лечение гражданина Российской Федерации за пределами территории Российской Федерации;

3) осуществления закупок дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями Российской Федерации, торговыми представительствами Российской Федерации, официальными представительствами Российской Федерации при международных организациях и

иными заказчиками, осуществляющими свою деятельность за пределами территории Российской Федерации, для обеспечения такой деятельности в случае, если начальная (максимальная) цена контракта не превышает 15 миллионов рублей;

4) осуществления закупки товара, работы или услуги, являющихся предметом контракта, расторжение которого осуществлено заказчиком в одностороннем порядке в соответствии с гражданским законодательством при условии, если это было предусмотрено контрактом;

5) осуществления закупок лекарственных препаратов, которые необходимы для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям) по решению врачебной комиссии, которое фиксируется в медицинских документах пациента и журнале врачебной комиссии;

6) признания повторного конкурса, электронного аукциона не состоявшимися;

7) осуществления закупок изделий народных художественных промыслов, образцы которых зарегистрированы в порядке, установленном уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти;

8) осуществления закупок услуг по защите интересов Российской Федерации в случае подачи физическими лицами и (или) юридическими лицами в судебные органы иностранных государств, международные суды и арбитражи исков к Российской Федерации при необходимости привлечения российских и (или) иностранных специалистов, экспертов и адвокатов к оказанию таких услуг.

Закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) применяются только в случаях:

1) закупок товаров, работ, услуг, необходимых для обеспечения федеральных нужд, если сведения о таких нуждах составляют государственную тайну;

2) закупок товаров, работ, услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, при условии, что такие сведения содержатся в документации о закупке или в проекте контракта;

3) заключения контрактов на оказание услуг по страхованию, транспортировке и охране ценностей Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней Российской Федерации, на оказание услуг по страхованию, транспортировке, охране музейных предметов и музейных коллекций, редких и ценных изданий, рукописей, архивных документов (включая их копии), имеющих историческое, художественное или иное культурное значение и передаваемых заказчиками физическим лицам или юридическим лицам либо принимаемых заказчиками от физических лиц или юридических лиц во временное владение и пользование либо во временное пользование, в том числе в связи с проведением выставок на территории Российской Федерации и (или) территориях иностранных государств;

4) закупок услуг по уборке помещений, услуг водителей для обеспечения деятельности судей, судебных приставов.

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) может осуществляться заказчиком в 46 случаях, предусмотренных статьей 93 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Задания

Задание 1.

Для каждой ниже приведённой ситуации необходимо указать возможную дату окончания приёма заявок на конкурс, аукцион, запрос котировок, название официального сайта и газеты, в которых должна быть опубликована и размещена информация.

1. Конкурс проводит Отдел образования Администрации Курского района. Объявление будет размещено на сайте 23 апреля 2019 года.

2. Закрытый аукцион проводит МВД России. Объявление будет размещено на сайте 25 июня 2019 года.

3. Закупку методом запроса котировок проводит администрация г. Курска. Извещение будет размещено на сайте 11 мая 2019 года. Сумма закупки 450 000 рублей.

4. Аукцион в электронной форме проводит ГУЗ «Стоматологическая клиника» Курской области. Объявление будет размещено на сайте 26 июня 2019 года.

5. Закупку методом запроса котировок проводит администрация г. Курска. Извещение будет размещено на сайте 05 июня 2019 года. Сумма закупки 190000 рублей.

Задание 2.

1. Составьте алгоритм проведения открытого конкурса.
2. Составьте алгоритм проведения открытого конкурса с ограниченным участием.
3. Составьте алгоритм проведения открытого двухэтапного конкурса.
4. Составьте алгоритм проведения открытого аукциона в электронной форме.
5. Составьте алгоритм проведения запроса котировок.
6. Составьте алгоритм проведения запроса предложений.
7. Составьте алгоритм проведения закупки у единственного поставщика.

Задание 3.

Управлению образования администрации г. Рыльска необходимо приобрести учебную мебель для оснащения учебных классов новой школы. Сумма выделенных средств 3 000 000 рублей. Необходимо подготовить и провести закупку.

Ответьте на вопросы:

1. Какими нормативными актами вы будете руководствоваться?
2. Какой способ закупки будете применять?
3. Целесообразно ли делить предмет закупки на лоты?
4. Будете ли вы привлекать к поставкам иностранных поставщиков?
5. Будете ли вы предоставлять преференции организациям инвалидов и учреждениям уголовно-исполнительной системы?
6. Допустите ли вы к закупке представителей малого бизнеса?

Выполните задание:

1. Сформулируйте требования и спецификации к закупаемой продукции.
2. Определите требования к поставщикам.
3. Будете ли вы требовать обеспечения заявки? Если да, то в какой форме, какой размер обеспечения, где будете указывать эти требования?
4. Составьте план подготовки и проведения процедуры закупки (сроки, действия).

Задание 4.

Составьте спецификацию (техническое задание) закупаемой продукции – продуктов питания, лекарственных средств, ГСМ, мебели, компьютерной техники (на выбор, в зависимости от того, какую продукцию вы закупаете), НИОКР. Задание 5 Определите, какие способы размещения заказа предусмотрены для размещения того или иного вида продукта (НИОКР, лекарственные средства, ГСМ, мебель, продукты питания, строительные работы, текущий ремонт, капитальный ремонт, компьютерная техника).

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт

Практическое занятие 20. Порядок заключения контракта

Цель – получение навыков по проверке контракта на соответствие требованиям.
Время выполнения – 2 часа.

Теоретическая часть

Контракт - гражданско-правовой договор, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом.

Контракт заключается в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее Закон 44-ФЗ) с учетом положений Гражданского кодекса Российской Федерации и иных федеральных законов.

Контракт выполняет следующие функции:

- юридически закрепляет отношения между сторонами, придавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий сторонами по выполнению принятых на себя обязательств по результатам определения поставщика (подрядчика, исполнителя);
- предусматривает механизм обеспечения исполнения обязательств сторон по заключенному контракту.

Статья 34 Закона 44-ФЗ предусматривает, что контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением об осуществлении закупки или приглашением принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документацией о закупке, заявкой, окончательным предложением участника закупки, с которым заключается контракт, за исключением случаев, в которых извещение об осуществлении закупки или приглашение принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), документация о закупке, заявка.

При заключении и исполнении контракта изменение его условий не допускается, за исключением случаев, предусмотренных статьей 34 и статьей 95 Закона 44-ФЗ.

Обязательные положения, которые должны быть зафиксированы в контракте

Требование № 1. При заключении контракта указывается, что цена контракта является твердой и определяется на весь срок исполнения контракта, а в случаях, установленных Правительством Российской Федерации, указываются ориентировочное значение цены контракта либо формула цены и максимальное значение цены контракта, установленные заказчиком в документации о закупке.

Требование № 2. В контракт включается обязательное условие об ответственности заказчика и поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом.

Постановление Правительства РФ от 25.11.2013 № 1063 «Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом» предусматривает следующие размеры штрафов:

Цена контракта	Размер штрафа (в процентах от цены контракта)	
	Для поставщика (исполнителя, подрядчика)	Для заказчика
не превышает 3 млн. руб.	10	2,5
от 3 до 50 млн. руб.	5	2
от 50 до 100 млн. руб.	1	1,5
превышает 100 млн. руб.	0,5	0,5

Пени начисляется за каждый день просрочки исполнения поставщиком (исполнителем, подрядчиком) обязательства, предусмотренного контрактом, и устанавливается в размере не менее одной трехсотой действующей на дату уплаты пени ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации от цены контракта, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему обязательств, предусмотренных контрактом и фактически исполненных поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и определяется по формуле:

$$П = (Ц - В) \times С,$$

где Ц – цена контракта;

В – стоимость фактически исполненного в установленный срок поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства по контракту, определяемая на основании документа

о приемке товаров, результатов выполнения работ, оказания услуг, в том числе отдельных этапов исполнения контрактов;

С – размер ставки.

Размер ставки определяется по формуле:

$$C = C_{\text{цб}} \times \text{ДП},$$

где $C_{\text{цб}}$ – размер ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени, определяемый с учетом коэффициента К;

ДП – количество дней просрочки.

Коэффициент К определяется по формуле:

$$K = \text{ДП} / \text{ДК} \times 100\%$$

где ДП – количество дней просрочки;

ДК – срок исполнения обязательства по контракту (количество дней).

При К, равном 0-50 процентам, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,01 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

При К, равном 50-100 процентам, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,02 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

При К, равном 100 процентам и более, размер ставки определяется за каждый день просрочки и принимается равным 0,03 ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату уплаты пени.

Сторона освобождается от уплаты неустойки (штрафа, пени), если докажет, что неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, предусмотренного контрактом, произошло вследствие непреодолимой силы или по вине другой стороны.

Требование № 3.

Если контракт заключается на срок более чем 3 года и цена контракта составляет более чем 100 миллионов рублей, контракт должен включать в себя график исполнения контракта.

Требование № 4.

В контракт включается обязательное условие:

- о порядке и сроках оплаты товара, работы или услуги;
- о порядке и сроках осуществления заказчиком приемки поставленного товара, выполненной работы (ее результатов) или оказанной услуги в части соответствия их количества, комплектности, объема требованиям, установленным контрактом;
- о порядке и сроках оформления результатов такой приемки.

Требование № 5.

В случае если контракт заключается с физическим лицом, за исключением индивидуального предпринимателя или иного занимающегося частной практикой лица, в контракт включается обязательное условие об уменьшении суммы, подлежащей уплате физическому лицу, на размер налоговых платежей, связанных с оплатой контракта.

Требование № 6.

В контракт включается обязательное условие о сроках возврата заказчиком поставщику (подрядчику, исполнителю) денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения контракта (если такая форма обеспечения исполнения контракта применяется поставщиком (подрядчиком, исполнителем)).

Требование № 7.

В случае, если начальная (максимальная) цена контракта при осуществлении закупки товара, работы, услуги превышает размер, установленный Правительством Российской Федерации, в контракте должна быть указана обязанность поставщика (подрядчика, исполнителя) предоставлять информацию обо всех соисполнителях, субподрядчиках, заключивших договор или договоры с поставщиком (подрядчиком, исполнителем), цена которого или общая цена которых составляет более чем 10 процентов цены контракта.

Указанная информация предоставляется заказчику поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в течение 10 дней с момента заключения им договора с соисполнителем, субподрядчиком.

При этом в контракте должна быть предусмотрена ответственность за не предоставление указанной информации путем взыскания с поставщика (подрядчика, исполнителя) пени в размере 1/300 действующей на дату уплаты пени ставки рефинансирования ЦБ РФ от цены договора, заключенного поставщиком (подрядчиком, исполнителем) с соисполнителем, субподрядчиком.

Пеня подлежит начислению за каждый день просрочки исполнения такого обязательства.

В случае непредоставления заказчику вышеуказанной информации поставщиком (подрядчиком, исполнителем) информация об этом размещается в единой информационной системе.

Требование № 8.

В контракт включается условие о банковском сопровождении контракта в случаях, установленных в соответствии со статьей 35 Закона 44-ФЗ.

Статья 35 «Банковское сопровождение контрактов» Закона 44-ФЗ предусматривает, что Правительство Российской Федерации устанавливает порядок осуществления банковского сопровождения контрактов, включающий в себя, в том числе, требования к банкам и порядку их отбора, условия договоров, заключаемых с банком, а также требования к содержанию формируемых банками отчетов.

Осуществление расчетов в ходе исполнения контракта, сопровождаемого банком, отражается на счетах, которые открываются в указанном банке.

Задания

Задание 1.

Составьте структуру контракта (договора). Укажите, какие условия контракта могут быть изменены в ходе исполнения контракта, и изменение каких условий запрещено законодательством о закупках.

Задание 2.

Составьте контракт на поставку товара (работы, услуги), определяя параметры поставки самостоятельно.

Задание 3.

Какие риски могут возникать при закупке и при исполнении контракта у заказчика и у участника закупки (поставщика, исполнителя, подрядчика). Продумайте меры, которые необходимо предпринять для предотвращения этих рисков.

Задание 4.

Напишите алгоритм исполнения контракта, используя нормы действующего российского законодательства.

Задание 5.

Назовите, какой орган уполномочен на ведение контрактов. Составьте краткий алгоритм ведения реестра контрактов с указанием сроков и сторон, ответственных за те или иные действия.

Задание 6.

Найдите и выделите положения контракта, нарушающие требования контрактной системы, и выпишите те условия, которые должны быть определены в соответствии с требованиями Закона о закупках, однако в нижеприведенном контракте отсутствуют (не определены).

Контракт поставки продукции (товаров)

г. Москва 14 апреля 2016 г.

ООО «Ромашка», именуемая в дальнейшем «Поставщик», в лице генерального директора Иванова И. И., действующего на основании Устава, с одной стороны, и Федеральный орган исполнительной власти, именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице руководителя Федерального органа исполнительной власти Сидорова С. С., действующего на основании

Положения, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. Поставщик обязуется поставить, а Заказчик — принять и оплатить мебельную продукцию (далее — товар) в соответствии со спецификацией, которая является неотъемлемым приложением к настоящему контракту.

1.2. Поставка осуществляется по заявкам заказчика, в которых указывается позиции мебельной продукции, в соответствии со спецификацией, требуемые к поставке, количество мебельной продукции и цвет мебельной продукции.

1.3. Поставка товара производится в течение двух рабочих дней с момента получения поставщиком заявки заказчика.

2. Требования к качеству и комплектности

2.1. Поставляемые товары по качеству и комплектности должны соответствовать требованиям спецификации (приложение № 1 к настоящему контракту).

2.2. Согласование между сторонами уточненных технических характеристик и дополнительных требований к качеству товара, не предусмотренных утвержденной технической документацией, осуществляется в оперативном порядке по заявкам заказчика.

2.3. Поставщик гарантирует качество и надежность товара в течение гарантийного срока, указанного в спецификации к настоящему контракту в отношении каждой позиции мебельной продукции.

3. Тара, упаковка и маркировка

3.1. Товар поставляется в неповрежденной упаковке, обеспечивающей сохранность товара при его перевозке.

3.2. Упаковка товара должна содержать маркировку, включающую следующие сведения: наименования покупателя и грузополучателя; адрес грузополучателя; номер и дата договора поставки; номера позиций (по спецификации и графику поставки); номер места; вес нетто, вес брутто; размеры тары в см (длина, высота, ширина); сведения о Поставщике и грузоотправителе.

3.3. Места, требующие специального обозначения, должны иметь дополнительную маркировку: «Осторожно», «Верх», «Не кантовать», «Стекло» и др. в зависимости от особенностей груза.

4. Цена и стоимость товаров

4.1. Цена мебельной продукции по каждой позиции указана в спецификации к настоящему контракту. Цена мебельной продукции может быть изменена сторонами по соглашению сторон в случае существенного роста цен на указанную продукцию.

4.2. Транспортные расходы включены в стоимость товара.

4.3. Оплата поставленной мебельной продукции осуществляется в срок не более чем 60 рабочих дней с момента подписания документа о приемке.

5. Срок действия, порядок изменения и расторжения контракта

5.1. Настоящий контракт вступает в силу в день его подписания сторонами и действует до уведомления заказчиком поставщика о расторжении данного договора, но не менее одного года.

5.2. Изменения и дополнения к настоящему контракту имеют силу только в том случае, если они оформлены письменно и подписаны обеими сторонами договора.

5.3. Заказчик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего контракта в случаях: поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для заказчика срок; неоднократного нарушения поставщиком сроков поставки товаров. Поставщик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего контракта в случае неоднократного нарушения заказчиком сроков оплаты товаров.

6. Порядок разрешения споров и ответственность сторон

6.1. В своих взаимоотношениях стороны стремятся избегать противоречий и конфликтов, а в случае возникновения таких противоречий — разрешать их на основании взаимного согласия. Если согласие не достигнуто, противоречия разрешаются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

6.2. Споры сторон разрешаются в соответствии с законодательством в арбитражном суде по месту нахождения ответчика.

7. Реквизиты сторон

ООО «Ромашка»

Федеральный орган исполнительной власти

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок

Практическое занятие 21. Контроль в сфере закупок

Цель – получение навыков по контролю, аудиту и ответственности в сфере закупок

Время выполнения – 4 часа.

Теоретическая часть

Согласно статье 99 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее Закон 44-ФЗ) контроль в сфере закупок осуществляют следующие органы контроля в пределах их полномочий:

1) федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок (ФАС России), контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа (ФАС России), органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органы местного самоуправления муниципального района, органы местного самоуправления городского округа, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок;

2) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (Федеральное Казначейство), финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами;

3) органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля, определенные в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации. Порядок осуществления контроля, в том числе порядок действий органов контроля при выявлении несоответствия контролируемой информации, устанавливается Правительством Российской Федерации. В таком порядке Правительство Российской Федерации дополнительно может определять иную информацию, подлежащую контролю.

Контроль в сфере закупок осуществляется в отношении следующих субъектов контроля:

- заказчиков;
- контрактных служб;
- контрактных управляющих;
- комиссий по осуществлению закупок и их членов;
- уполномоченных органов;
- уполномоченных учреждений;
- специализированных организаций;
- операторов электронных площадок.

Контроль в сфере закупок осуществляется:

1) федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление контроля в сфере закупок (ФАС России), путем проведения:

а) плановых проверок субъектов контроля, которые осуществляют закупки для обеспечения федеральных нужд, в отношении операторов электронных площадок;

б) внеплановых проверок в отношении всех субъектов контроля;

2) органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, уполномоченным на осуществление контроля в сфере закупок, путем проведения:

а) плановых проверок субъектов контроля, которые осуществляют закупки для

обеспечения нужд субъекта Российской Федерации;

б) внеплановых проверок субъектов контроля, которые осуществляют закупки для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации и муниципальных нужд муниципальных образований, находящихся на территории субъекта Российской Федерации;

3) органом местного самоуправления муниципального района или городского округа, уполномоченным на осуществление контроля в сфере закупок, путем проведения плановых и внеплановых проверок субъектов контроля, которые осуществляют закупки для обеспечения муниципальных нужд.

Контроль в отношении операторов электронных площадок, а также при проведении электронного аукциона (с момента размещения в единой информационной системе извещения о проведении электронного аукциона до момента заключения контракта) в отношении иных субъектов контроля (заказчиков, контрактных служб, контрактных управляющих, комиссий по осуществлению закупок и их членов, уполномоченных органов, уполномоченных учреждений, специализированных организаций) осуществляется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на осуществление контроля в сфере закупок (ФАС России), контрольным органом в сфере государственного оборонного заказа (ФАС России).

Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (Федеральное Казначейство), финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами осуществляют контроль за:

1) соответствием информации об объеме финансового обеспечения, включенной в планы закупок, информации об объеме финансового обеспечения для осуществления закупок, утвержденном и доведенном до заказчика;

2) соответствием информации об идентификационных кодах закупок и об объеме финансового обеспечения для осуществления данных закупок, содержащейся:

а) в планах-графиках, информации, содержащейся в планах закупок;

б) в извещениях об осуществлении закупок, в документации о закупках, информации, содержащейся в планах-графиках;

в) в протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), информации, содержащейся в документации о закупках;

г) в условиях проектов контрактов, направляемых участникам закупок, с которыми заключаются контракты, информации, содержащейся в протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

д) в реестре контрактов, заключенных заказчиками, условиям контрактов.

На основании соглашений с органами управления государственными внебюджетными фондами, высшими исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, местными администрациями полномочия соответственно органов управления государственными внебюджетными фондами, финансовых органов субъектов Российской Федерации, финансовых органов муниципальных образований на осуществление контроля могут быть переданы федеральному органу исполнительной власти, осуществляющему правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации (Федеральному Казначейству).

Органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля осуществляют контроль (за исключением контроля закупок в рамках государственного оборонного заказа) в отношении:

1) соблюдения требований к обоснованию закупок и обоснованности закупок;

2) соблюдения правил нормирования в сфере закупок;

3) обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), включенной в план-график;

4) применения заказчиком мер ответственности и совершения иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта;

5) соответствия поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги условиям контракта;

6) своевременности, полноты и достоверности отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;

7) соответствия использования поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги целям осуществления закупки:

- достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными программами РФ (в том числе федеральными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования РФ), государственными программами субъектов РФ (в том числе региональными целевыми программами, иными документами стратегического и программно-целевого планирования субъектов РФ), муниципальными программами;

- исполнения международных обязательств РФ, реализации межгосударственных целевых программ, участником которых является РФ;

- выполнения функций и полномочий государственных органов РФ, органов управления государственными внебюджетными фондами РФ, государственных органов субъектов РФ, органов управления территориальными внебюджетными фондами, муниципальных органов.

Контроль в сфере закупок со стороны органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля осуществляется в целях установления законности составления и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в отношении расходов, связанных с осуществлением закупок, достоверности учета таких расходов и отчетности в соответствии с Законом 44-ФЗ, Бюджетным кодексом Российской Федерации и принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Российской Федерации:

1) федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, в отношении закупок для обеспечения федеральных нужд;

2) органом государственного финансового контроля, являющимся органом (должностными лицами) исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в отношении закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации;

3) органом муниципального финансового контроля, являющимся органом (должностными лицами) местной администрации, в отношении закупок для обеспечения муниципальных нужд.

Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией устанавливается порядок осуществления контроля за соблюдением Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ соответствующими органами внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля.

Такой порядок предусматривает, в частности:

1) основания, порядок организации, предмет, форму, сроки, периодичность проведения проверок субъектов контроля и оформление результатов таких проверок;

2) порядок, сроки направления, исполнения, отмены предписаний органов контроля;

3) перечень должностных лиц, уполномоченных на проведение проверок, их права, обязанности и ответственность;

4) порядок действий органов контроля, их должностных лиц при неисполнении субъектами контроля предписаний органов контроля, а также при получении информации о совершении субъектами контроля действий (бездействия), содержащих признаки административного правонарушения или уголовного преступления;

5) порядок использования единой информационной системы, а также ведения документооборота в единой информационной системе при осуществлении контроля.

Порядок осуществления контроля за соблюдением Закона 44-ФЗ органами государственного (муниципального) финансового контроля, являющимися органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций), устанавливается в соответствии с общими требованиями, утвержденными федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере.

Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, проводит проверки осуществления органами

государственного (муниципального) финансового контроля, являющимися органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций), контроля за соблюдением Закона 44-ФЗ.

Полученные контрольными органами в сфере закупок при осуществлении своих полномочий сведения, составляющие государственную тайну, и иная информация, доступ к которой ограничен в соответствии с федеральными законами, не подлежат разглашению.

Контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа осуществляет контроль в сфере закупок путем проведения плановых и внеплановых проверок в отношении субъектов контроля в сфере осуществления закупок в рамках государственного оборонного заказа, а также в сфере осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения федеральных нужд, которые не относятся к государственному оборонному заказу и сведения о которых составляют государственную тайну, и осуществляет в установленной сфере контроль в соответствии с Законом 44-ФЗ в отношении:

- 1) соблюдения требований к обоснованию и обоснованности закупок;
- 2) нормирования в сфере закупок;
- 3) определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем);
- 4) применения заказчиком мер ответственности и совершения иных действий в случае нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта;
- 5) соответствия поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;
- 6) своевременности, полноты и достоверности отражения в документах учета поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги;
- 7) соответствия использования поставленного товара, выполненной работы (ее результата) или оказанной услуги целям осуществления закупки.

Особенности осуществления контроля в сфере государственного оборонного заказа могут быть установлены Федеральным законом от 29 декабря 2012 года N 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

Задание 1.

Необходимо проанализировать предложенные ситуации, определив правомерность или неправомерность действий заказчика. В случае неправомерных действий определите, какая статья закона нарушена и предусмотрена ли за данное нарушение административная ответственность. Если предусмотрена, то укажите номер статьи по КоАП РФ.

1. Государственный заказчик Курской области разместил извещение о проведении открытого конкурса на сайте 3 сентября, 4 сентября пришел поставщик с письменным запросом на получение документации о конкурсе, заказчик немедленно выдал поставщику комплект документации об открытом конкурсе.

2. Государственный заказчик, заключив договор энергоснабжения, в процессе его исполнения изменил цену договора.

3. Орган исполнительной власти в течение третьего квартала осуществил следующие закупки:

- а) запрос котировок на покупку компьютеров на сумму 400000 рублей;
- б) покупка канцтоваров на сумму 40000 рублей у единственного поставщика;
- в) конкурс на текущий ремонт на сумму 700000 рублей;
- г) электронный аукцион на покупку сканеров и принтеров на сумму 900000 рублей;
- д) электронный аукцион на покупку офисной мебели на сумму 850000 рублей;
- е) закупка бумаги у единственного поставщика на сумму 80000 рублей;
- ж) подписка на печатные издания у единственного поставщика на сумму 15000 рублей;
- з) запрос котировок на страховые услуги на сумму 15000 рублей;
- и) закупка услуг специализированной организации на сумму 35000 рублей у единственного поставщика.

4. Государственный заказчик в документации об открытом конкурсе указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 128350 рублей, при этом начальная

(максимальная) цена контракта составляла 2567000 рублей.

5. Государственный заказчик в документации об открытом аукционе в электронной форме указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 226975,6 рублей, при этом начальная (максимальная) цена контракта составляла 5674390 рублей.

6. Государственный заказчик в конкурсной документации указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 260000 рублей, при этом начальная (максимальная) цена контракта составляла 6543087 рублей.

7. Победитель направил заказчику протокол разногласий, в котором предлагал изменить модель оборудования на более новую по сравнению с заявленной в его заявке, при этом цена не менялась. Заказчик согласился на изменение модели и подписал протокол разногласий.

8. В связи с резким ростом цен на ГСМ поставщик попросил изменить цену поставляемого топлива, оформив дополнительное соглашение к госконтракту. Заказчик подписал такое соглашение.

9. Государственный заказчик заключил контракт 3 декабря 2019 г., зарегистрировал его в реестре контрактов 8 декабря 2019 г.

10. Государственный заказчик составил следующий план размещения заказа путём открытого аукциона: размещение на сайте 01.10.19, окончание приёма заявок 27.10.19 в 10.00, окончание рассмотрения заявок 29.10.19, аукцион 30.10.19.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях

Практическое занятие 22. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок

Цель – получение навыков по распределению функций государственных органов в сфере закупок.
Время выполнения – 2 часа

Вопросы для подготовки:

1. Понятие мониторинга в сфере закупок.
2. Аудит в сфере закупок.
3. Деятельность контрольно-счетных органов.

Задания для подготовки:

Задание 1.

Обоснуйте необходимость проведения мониторинга и аудита в сфере закупок. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю. После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Вопросы для подготовки:

1. Дисциплинарная ответственность
2. Гражданско-правовая ответственность.
3. Административная ответственность.
4. Уголовная ответственность.

Задания для подготовки:

Задание 1.

На основании сведений, размещенных на официальном сайте о закупках (<http://zakupki.gov.ru>) необходимо провести проверку своевременности размещения МБОУ «Ерзовская СОШ Городищенского района Волгоградской области» (ИНН 3403301246) на сайте отчета об исполнении контракта на приобретение спортивного инвентаря на сумму 8 700,00 руб. В случае выявления нарушений – подготовить материалы, необходимые для привлечения к ответственности виновных лиц. Дополнительные сведения: реестровый номер контракта 0329300227214000024.

Вопросы к заданию:

1. Решить какие меры необходимо принять контрольно-счетному органу, выявившему данные нарушения.
2. Подготовить проекты комплектов документов для направления в органы, уполномоченные на рассмотрение дел об административных правонарушениях

Задание 2.

Соотнесите формы наблюдения государственными органами за сферой их содержание, а также органы, осуществляющие такие функции на федеральном уровне.

Контроль в сфере закупок	Проверки, анализ и оценка информации о законности, целесообразности, обоснованности, о своевременности, об эффективности, и о результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам	Минэкономразвития России
Мониторинг закупок	Проверки соблюдения процедур Закона о закупках, главным образом процедур определения поставщика (подрядчик, исполнителя)	Счетная палата Российской Федерации
Аудит закупок	Система наблюдений в сфере закупок, осуществляемых на постоянной основе посредством сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок, главным образом посредством сервисов ЕИС в отношении неопределенного круга заказчиков и их закупок	ФАС России

Задание 3.

Соотнесите предмет и сроки подачи жалобы на действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки.

Обжалование действий (бездействия) в рамках процедур конкретной закупки	В течение 30 дней с момента совершения обжалованных действий (бездействия)
Обжалование положенной документации о закупке	Не позднее даты заключения контракта
Обжалование действий (бездействия) оператора электронной площадки, связанных с аккредитацией участника закупки на электронной площадке	До окончания срока подачи заявок на участие в такой закупке
Обжалование действий (бездействия) заказчика, связанных с заключением контракта	Не позднее чем через 10 дней после даты размещения в ЕИС протоколов с итогами закупки

	В течение 45 дней с момента совершения обжалуемых действий (бездействия)
--	--

Информационное обеспечение обучения

Основная литература:

1. Государственные и муниципальные закупки как инструмент повышения эффективности расходов бюджетов : монография / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова, М. Н. Прокофьев. — Москва : Дашков и К, 2020. — 242 с. — ISBN 978-5-394- 04079-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107775.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Соколов, А. С. Совершенствование антикоррупционных мер в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд : монография / А. С. Соколов, И. Н. Осипова. — Саратов : Вузовское образование, 2022. — 80 с. — ISBN 978-5-4487-0618-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/111592.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Федорова, И. Ю. Контрактная система. Развитие финансового механизма государственных и муниципальных закупок : монография / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин, М. В. Седова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2018. — 226 с. — ISBN 978-5- 394-02990-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85380.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительная литература

1. Организационно-правовые основы контрактной системы в сфере исследований и разработок / Н. С. Минько, В. К. Ладутько, Д. В. Шаблинская [и др.] ; под редакцией Д. В. Шаблинской, В. К. Ладутько, М. Н. Сатолиной. — Минск : Белорусская наука, 2020. — 226 с. — ISBN 978-985-08-2590-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107665.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Горбатова, Е. Ф. Государственный аудит организации и проведения закупок : учебное пособие / Е. Ф. Горбатова. — Симферополь : Университет экономики и управления, 2019. — 87 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/89483.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Моттаева, А. Б. Управление государственной и муниципальной собственностью : учебно-методическое пособие / А. Б. Моттаева, Ас. Б. Моттаева, Д. А. Максимова. — Москва : МИСИ-МГСУ, ЭБС АСВ, 2019. — 36 с. — ISBN 978-5-7264- 1938-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/95537.html> (дата обращения: 26.10.2021). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Ресурсы сети интернет

<https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

<http://zakupki-inform.ru/>

<https://gozakaz.ru/>

<http://zachestnyezakupki.onf.ru/>

<http://порогсказа.пф/>

<https://t.me/zakupki44fz>

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Кавказский федеральный университет»

Колледж СКФУ в г. Ставрополе

УТВЕРЖДАЮ

И. о. директора института
экономики и управления
Ушвицкий Л.И.

**Методические указания
к самостоятельной работе**

**ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

к междисциплинарным курсам

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Специальность Специальность 38.02.08 Торговое дело

Форма обучения очная

Ставрополь

Методические указания для самостоятельной работы по междисциплинарным курсам МДК 01.02. Организация и осуществление продаж и МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд составлены в соответствии с требованиями ФГОС и предназначены для студентов, обучающихся по специальности: 38.02.08 Торговое дело в целях закрепления теоретического материала и приобретения практических навыков по данной дисциплине.

Разработчик Смирнова А.В., преподаватель колледжа СКФУ в г. Ставрополе

1. Пояснительная записка

Методические указания призваны оказывать помощь студентам в изучении основных понятий, идей, теорий и положений дисциплины, изучаемых в ходе конкретного занятия, способствовать развитию их умений, навыков и профессиональных компетенций. Методические указания предназначены для студентов специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

Целью самостоятельной работы учащихся является овладение основными знаниями умениями и навыками в соответствии с требованиями ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело.

В результате освоения междисциплинарных курсов МДК 01.02. Организация и осуществление продаж и МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд обучающийся должен **иметь практический опыт:**

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров,
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации.

уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе;
- применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
- составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
- обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
- описывать объект закупки;
- разрабатывать закупочную документацию;
- работать в единой информационной системе;
- взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
- анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
- формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;

- разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
- осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
- осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
- подготавливать коммерческие предложения, запросы;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
- осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
- проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
- осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
- использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
- применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
- применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

знать:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- методы и инструменты работы с базами больших данных;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
- схем электронного документооборота;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенности составления закупочной документации;
- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

- нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
- международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;
- международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;
- методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- документооборот внешнеторговых сделок;
- условия внешнеторгового контракта;
- нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядок документооборота в организации;
- основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
- виды торговых структур;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- материально-техническую базу торговли;
- инфраструктуру потребительского рынка;
- средства, методы, инновации в отрасли;
- организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции.

2. Виды и содержание самостоятельной работы студента, формы контроля

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Форма контроля	часы
1	Раздел 2. Организация и осуществление продаж Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной и дополнительной литературой. Изучение технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика». Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2
2	Раздел 2. Организация и осуществление продаж Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной и дополнительной литературой. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2

3	Раздел 2. Организация и осуществление продаж Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной и дополнительной литературой. Изучение автоматизированного сервиса для планирования всей операционки селлера маркетплейса. <u>Правила и ограничения на цифровых торговых платформах.</u> Работа на маркетплейсе: плюсы и недостатки. Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2
4	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной, дополнительной и нормативной литературой. Изучение законодательства Российской Федерации о контрактной закупке для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2
5	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной и дополнительной литературой. Изучение закупочных процедур. Практические вопросы государственных и корпоративных закупок. Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2
6	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях Самостоятельная работа обучающихся Работа с основной и дополнительной литературой. Изучение законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Подготовка к практическим занятиям.	Собеседование Проверка конспектов Отчет по практическим занятиям	2
	ИТОГО		12

3. Методические рекомендации по изучению теоретического материала

При изучении профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности» и освоения междисциплинарных курсов МДК 01.02. Организация и осуществление продаж и МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд обучающийся должен освоить основной вид деятельности. Учебным планом предусмотрены аудиторские занятия (лекции и практические), а также самостоятельная работа студентов (СРС) по изучению основной, дополнительной и нормативной литературы.

Основными формами работы и контроля СРС в данном модуле является самостоятельное изучение основного и дополнительного теоретического материала по темам, представленным в рабочей программе дисциплины. Отчет по данной форме контроля представляется в форме конспекта. Данное мероприятие

сочетает письменную и устную формы деятельности студента; выявляет аналитические умения, навыки выделения смысловых центров текста.

Оценка знаний с помощью собеседования

Проверка знаний материала лекционных и практических занятий проводится в виде собеседования. Предполагается, что отдельные вопросы тем дисциплины изучаются студентами самостоятельно. Знания указанных вопросов проверяется наличием конспектов, отчетов по практическим занятиям и собеседованием. Вопросы к собеседованию приведены в ФОСе.

Собеседование - наиболее распространенный метод контроля знаний учащихся, вариант текущей проверки, процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных возможностей усвоения учащимися учебного материала.

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: беседу с преподавателем на темы изучаемой дисциплины в виде собеседования.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить компетенции: ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ОК 07, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6. Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо изучить лекционный материал, материалы практических занятий, а также вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.

Данное оценочное мероприятия проводится на практических занятии на основании материалов и знаний, полученных на лекциях, а также при изучении основной и дополнительной литературы. Для подготовки к данному оценочному мероприятию студенту необходимо подготовить устные ответы на вопросы собеседования, либо законспектировать данные ответы в тетрадь. При подготовке к испытанию студенту предоставляется право пользоваться своими конспектами.

При подготовке к собеседованию студент должен:

1. Предварительно повторить теоретический материал темы (тем) по которой проводится устный опрос.
2. Ознакомиться с заданием, уяснить его фабулу и поставленные вопросы.
3. Продумать логику и последовательность изложения материала. Ответы на поставленные вопросы должны быть аргументированными.

При оценке устных ответов студентов по дисциплине учитываются следующие критерии:

1. Знание основных процессов изучаемой предметной области, глубина и полнота раскрытия вопроса.
2. Владение терминологическим аппаратом и использование его при ответе.
3. Умение объяснить сущность явлений, событий, процессов, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы.
4. Владение монологической речью, логичность и последовательность ответа, умение отвечать на поставленные вопросы, выражать свое мнение по обсуждаемой проблеме.

Рекомендации по самостоятельному изучению литературы по темам дисциплины

Самостоятельная работа является важнейшим элементом учебного процесса, так как это один из основных методов освоения учебной дисциплины и овладения навыками профессиональной деятельности.

На лекциях преподаватель знакомит студентов с основными положениями темы, а дальнейшее усвоение материала связано с самостоятельной работой. Развитие умений самостоятельной работы происходит в процессе подготовки к занятиям. Развиваются умения самостоятельного поиска, отбора и переработки информации. Этому способствуют разные формы постановки заданий для подготовки к занятию – количество вопросов и их формулировка, указание конкретных источников, разделов, страниц – или предоставление студентам возможности самостоятельного поиска. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Студентам необходимо:

- вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. В рабочих конспектах лекций желательно оставлять поля, на которых делаются пометки при изучении рекомендованной литературы;
- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях,

представленный лектором на сайте кафедры или выданный персонально (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях.

Для подготовки к лекциям, а также для самостоятельного или более глубокого изучения теоретического материала, излагаемого на лекционных занятиях по дисциплине, следует использовать литературу, приведенную в конце методических указаний.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Студентам следует:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-техническую документацию в области теплогазоснабжения и вентиляции;
- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;
- в ходе практического занятия давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;
- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю.

4. Критерии оценивания компетенций:

Оценка «**отлично**» выставляется студенту, если выставляется студенту, если в процессе проведения собеседования он показывает исчерпывающие знания, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; использует в ответе дополнительный материал; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «**хорошо**» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется студенту, если при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется студенту, если он допускает существенные ошибки, необходимые практические компетенции не сформированы.

5. Информационное обеспечение реализации программы

5.1. Основные печатные издания

1. Жулидов С.И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

2. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

3. Изотова Г.С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

4. Кнутов А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

5. Мамедова Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова.

— 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

6. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-8199-0796-2. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

7. Саталкина Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-91134-485-6. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

8. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Основы товародвижения в торговле: учебник. Московский финансово-промышленный университет «Синергия». 170 с. (Среднее профессиональное образование). М. 2023_ ISBN: 978-5-4257-0559-4. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 Текст: электронный. — URL https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=699002

9. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля: учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-118-2, 978-5-4488-1518-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROF образование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121367.html>

10. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROF образование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/121368.html>

11. Чернухина Г.Н., Курганова Н. Ю. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования. Москва: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2024. _360 с. ISBN: 978-5-4257-0479-5 DOI: 10.37791/978-5-4257-0479-5-2020-1-316

https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=602811

5.2. Основные электронные издания

1. <http://www.biblioclub.ru/> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн».
2. <http://www.consultant.ru> – СПС «Консультант-Плюс».
3. <http://www1.minfin.ru/> - Министерство финансов РФ.
4. <http://www.gks.ru/>- Федеральная служба государственной статистики.
5. <http://www.stavstat.gks.ru/>- Управление Федеральной службы государственной статистики по Северо-Кавказскому федеральному округу

5.3. Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В. Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). — ISBN 978-5-16-016902-6. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

4. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. —

(Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

5. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙНС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

6. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388

7. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. DOI: 10.37791/978-5-4257-0559-4-2023-1-168 - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

8. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7

9. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0