

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ
Директор ВШТЭ



Рабочая программа дисциплины

Б1.В.12	Электронные торговые площадки
Учебный план:	ФГОС3++m380402УБ-1_26-12.plx
Кафедра:	10 Менеджмента и права
Направление подготовки: (специальность)	38.04.02 Менеджмент
Профиль подготовки: (специализация)	Управление бизнесом
Уровень образования:	магистратура
Форма обучения:	очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
4	УП	16	16	75,75	0,25	3	Зачет
	РПД	16	16	75,75	0,25	3	
Итого	УП	16	16	75,75	0,25	3	
	РПД	16	16	75,75	0,25	3	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 952

Составитель (и):

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой

Бескровная В.А.

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой менеджмента и права

Бескровная В.А.

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Бескровная В.А.

Методический отдел:

Фахретдинова А. Р.

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать у студентов комплексные компетенции в области работы с электронными торговыми площадками (ЭТП): научить анализировать функционал и данные ЭТП, оценивать риски и конкурентоспособность, разрабатывать стратегии участия и масштабирования бизнеса через электронные площадки.

1.2 Задачи дисциплины:

- Изучить структуру, функционал и нормативно правовые особенности работы на электронных торговых площадках.
- Освоить методы анализа данных ЭТП для выявления стратегических возможностей и оценки конкурентоспособности организации.
- Развить навыки управления рисками при взаимодействии с ЭТП: идентификации, оценки, минимизации через интеграцию риск менеджмента в процессы подготовки заявок и выбора площадок.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен определять направления развития организации

Знать: структуру и функционал современных электронных торговых площадок, их роль в расширении рыночных возможностей организации, методы анализа данных электронных торговых площадок для выявления перспективных направлений роста; нормативно правовые и технологические особенности работы на электронных торговых площадках.

Уметь: проводить мониторинг и аналитическую обработку информации с электронных торговых площадок для выявления стратегических возможностей, оценивать конкурентоспособность организации на электронных торговых площадках через анализ ценовых предложений, условий контрактов и требований заказчиков, формировать сценарии развития организации с учётом потенциала масштабирования через электронные торговые площадки

Владеть: методиками сбора и интерпретации данных с электронных торговых площадок для обоснования стратегических решений, инструментами конкурентного анализа на электронных торговых площадках, технологиями взаимодействия с платформами и участниками электронных торговых площадок, приёмами оценки рисков и барьеров при выходе на новые электронные торговые площадки и разработки мер их минимизации.

ПК-4: Способен разрабатывать интегрированные системы управления рисками

Знать: методы идентификации и оценки рисков на ключевых этапах взаимодействия с электронными торговыми площадками, инструменты мониторинга и отчётности по рискам при работе на электронных торговых площадках.

Уметь: интегрировать меры риск менеджмента в подготовку и подачу заявок, оценивать влияние изменений законодательства и функционала ЭТП на риски участников торгов и корректировать стратегии участия

Владеть: методиками анализа документации электронных торговых площадок на предмет скрытых рисков, приёмами взаимодействия с операторами электронных торговых площадок и регуляторами для минимизации правовых и технических рисков.

3 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)		
Раздел 1. Основы работы с электронными торговыми площадками	4				С
Тема 1. Структура и функционал современных ЭТП - Понятие и классификация электронных торговых площадок (госзакупки, корпоративные закупки, B2B платформы, маркетплейсы). - Основные участники ЭТП: заказчики, поставщики, операторы площадок. - Функциональные возможности ЭТП: поиск тендеров, подача заявок, электронный документооборот, онлайн аукционы. - Технологические особенности: ЭЦП, системы идентификации, протоколы безопасности. - Практическое задание: сравнительный анализ функционала ЕИС, РТС тендер, СберБанк АСТ, Ozon, Wildberries.		4	4	13	
Тема 2. Нормативно правовые основы работы на ЭТП - Законодательство о госзакупках (44 ФЗ) и корпоративных закупках (223 ФЗ). - Требования к участникам закупок: регистрация в ЕИС, аккредитация на площадках, квалификационные критерии. - Правила подачи заявок, изменения и отзыва предложений. - Ответственность за нарушения: включение в РНП, штрафы, расторжение контрактов. - Кейс: анализ требований 44 ФЗ к участникам тендера на поставку офисной мебели.		2	2	12	
Тема 3. Анализ данных ЭТП для стратегического развития - Методы сбора данных с ЭТП: ручной поиск, API, парсинг, сервисы мониторинга (Контур.Закупки, СБИС). - Анализ трендов закупок: объёмы, динамика, популярные категории товаров/услуг. - Выявление перспективных направлений роста через анализ спроса заказчиков. - Сегментация ЭТП по приоритетам компании (отраслевые, региональные, ценовые сегменты). - Практическое задание: настройка фильтров поиска тендеров на ЕИС для компании в сфере IT услуг.		2	2	12	
Раздел 2. Управление рисками и стратегическое участие на ЭТП					С

Тема 4. . Риски взаимодействия с ЭТП и их минимизация • Этапы взаимодействия с ЭТП и типичные риски на каждом этапе (аккредитация, подготовка заявки, участие в аукционе, исполнение контракта). • Методы идентификации и оценки рисков: SWOT, матрица вероятности и воздействия, чек листы. • Инструменты мониторинга и отчётности по рискам (дашборды, журналы, автоматизированные системы). • Интеграция мер риск менеджмента в подготовку заявок: резервирование средств, страхование, юридические проверки. • Практическое задание: построение карты рисков для участия в тендере на строительство школы.		4	4	12	
Тема 5. Конкурентный анализ и оценка конкурентоспособности на ЭТП • Источники данных о конкурентах: история закупок, рейтинги поставщиков, отзывы заказчиков. • Методы анализа ценовых предложений и условий контрактов. • Оценка ресурсных возможностей компании: себестоимость, маржинальность, производственные мощности. • Формирование конкурентных преимуществ: качество, сроки, гарантии, сервис. • Кейс: анализ стратегии победителя тендера на поставку медоборудования (ценовая тактика, дополнительные условия).		2	2	14	
Тема 6. Стратегии участия и масштабирование через ЭТП • Типы стратегий: специализация на нишевых закупках, диверсификация по площадкам, выход на новые рынки. • Разработка сценариев развития: расширение ассортимента, географическая экспансия, партнёрства. • Технологии взаимодействия с операторами ЭТП и регуляторами: запросы разъяснений, обжалование результатов, участие в рабочих группах. • Оценка барьеров при выходе на новые ЭТП (технические, финансовые, правовые) и меры их минимизации. • Практическое задание: разработка стратегии участия в закупках для производителя стройматериалов на 2025 год.		2	2	12,75	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		16	16	75,75	
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)		0,25			
Всего контактная работа и СР по дисциплине		32,25		75,75	

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5 БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ

Использование балльно-рейтинговой системы не предусмотрено.

6. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, КРИТЕРИЕВ, СИСТЕМЫ И СРЕДСТВ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

6.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения
ПК-2	Называет структуру и функционал современных электронных торговых площадок, их роль в расширении рыночных возможностей организации, методы анализа данных электронных торговых площадок для выявления перспективных направлений роста; нормативно правовые и технологические особенности работы на электронных торговых площадках. Проводит мониторинг и аналитическую обработку информации с электронных торговых площадок для выявления стратегических возможностей, оценивает конкурентоспособность организации на электронных торговых площадках через анализ ценовых предложений, условий контрактов и требований заказчиков, формирует сценарии развития организации с учётом потенциала масштабирования через электронные торговые площадки Использует методики сбора и интерпретации данных с электронных торговых площадок для обоснования стратегических решений, инструменты конкурентного анализа на электронных торговых площадках, технологии взаимодействия с платформами и участниками электронных торговых площадок, приёмы оценки рисков и барьеров при выходе на новые электронные торговые площадки и разработки мер их минимизации.
ПК-4	Имеет представление о методах идентификации и оценки рисков на ключевых этапах взаимодействия с электронными торговыми площадками, инструментах мониторинга и отчётности по рискам при работе на электронных торговых площадках. Интегрирует меры риск менеджмента в подготовку и подачу заявок, оценивает влияние изменений законодательства и функционала ЭТП на риски участников торгов и корректирует стратегии участия Использует методики анализа документации электронных торговых площадок на предмет скрытых рисков, приёмы взаимодействия с операторами электронных торговых площадок и регуляторами для минимизации правовых и технических рисков.

6.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	Обучающийся на учебных занятиях и по результатам самостоятельной работы демонстрировал знание материала, грамотно и по существу излагал его, не допускал существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применял использовал в ответах учебно-методический материал исходя из специфики практических вопросов и задач, владел необходимыми навыками и приёмами их выполнения. Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют достаточную степень овладения программным материалом. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне от достаточного до высокого: обучающийся продемонстрировал знание основных положений, принципов и методов дисциплины. Освоил методику обоснования и расчета оценки стоимости применительно к условиям деятельности предприятия и объектам оценки. В достаточной степени владеет терминологией. Допускает	

	несущественные ошибки в ответах на вопросы преподавателя.	
Не зачтено	Обучающийся на учебных занятиях и по результатам самостоятельной работы демонстрирует незнание значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют невысокую (недостаточную) степень овладения программным материалом. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, не сформированы: неспособность сформулировать основные положения дисциплины, незнание основных терминов и определений. Отсутствие целостного представления о дисциплине. Существенные ошибки или пробелы по значительной части принципиально важных вопросов дисциплины. Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки).	

6.3 Типовые контрольные задания и/или иные материалы, используемые для оценки результатов обучения

6.3.1 Типовые контрольные вопросы

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 4	
1	Какие типы электронных торговых площадок существуют? Приведите примеры.
2	В чём разница между 44 ФЗ и 223 ФЗ в контексте работы на ЭТП?
3	Какие требования предъявляются к участникам госзакупок?
4	Как получить аккредитацию на электронной торговой площадке?
5	Какие технологические инструменты используются для сбора данных с ЭТП?
6	Как настроить мониторинг тендеров по ключевым словам?
7	Какие риски возникают на этапе подачи заявки?
8	Как построить карту рисков для участия в тендере?
9	Какие инструменты мониторинга рисков вы знаете?
10	Как оценить конкурентоспособность компании на ЭТП?
11	Где найти информацию о победителях тендеров и их ценовых предложениях?
12	Как рассчитать маржинальность тендерного проекта?
13	Какие конкурентные преимущества можно выделить при участии в закупках?
14	Как обжаловать результаты тендера?
15	Какие барьеры могут возникнуть при выходе на новый маркетплейс?
16	Как минимизировать риски невыполнения контракта из-за сбоев на ЭТП?
17	Какие данные о заказчике можно получить из ЕИС?
18	Как использовать API ЭТП для автоматизации поиска тендеров?
19	Какие меры помогут снизить риск включения в РНП?
20	Как разработать стратегию масштабирования бизнеса через ЭТП?

6.3.2 Типовые тестовые задания

не предусмотрены

6.3.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. Сравнительный анализ ЭТП. Выберите 3 электронные торговые площадки (например, ЕИС, Ozon, РТС тендер). Сравните их по критериям: функционал, аудитория, комиссии, требования к поставщикам, инструменты аналитики. Представьте результаты в виде таблицы.

2. Настройка мониторинга тендеров. Настройте фильтры поиска закупок на ЕИС или сервисе Контур.Закупки для компании в сфере строительства. Сегментируйте тендеры по приоритетам (сумма, регион, заказчик). Подготовьте план мониторинга на месяц.

3. Анализ конкурентоспособности. Выберите актуальный тендер на поставку товаров (например, канцелярия для госоргана). Соберите данные о 3–5 участниках: их ценовые предложения, сроки поставки, гарантии. Оцените конкурентоспособность гипотетической компании с учётом её себестоимости и ресурсов. Подготовьте отчёт с выводами.

4. Построение карты рисков. Для выбранного тендера (например, оказание ИТ услуг бюджетному учреждению) постройте карту рисков. Классифицируйте риски по этапам (аккредитация, подача заявки, исполнение). Предложите 3–5 мер минимизации для ключевых рисков. Оформите результат в виде матрицы вероятности и воздействия.

5. Разработка стратегии участия на ЭТП. Разработайте стратегию развития для производителя мебели на 2025 год с фокусом на электронные площадки. Включите:

- о выбор приоритетных ЭТП (госзакупки, маркетплейсы);
- о сегментацию тендеров по категориям и регионам;
- о план минимизации рисков (финансовых, правовых, операционных);
- о KPI эффективности (количество заявок, процент побед, рост выручки).

Представьте стратегию в виде документа на 3–4 страницы с таблицами и графиками.

6.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения

6.4.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

6.4.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная ☐ Письменная ☐ Компьютерное тестирование ☐ Иная ☐

6.4.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

При проведении промежуточной аттестации в форме зачета студент должен ответить на вопросы теоретического характера и практического характера. Время подготовки 30 минут

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
7.1.1 Основная учебная литература				
Тейн Грег, Брэдли Джон, Андреев А.	Торговые войны: Битва за успех на прилавках и онлайн	Москва: Альпина Паблишер	2019	http://www.iprbookshop.ru/82549.html
Вайсман, Ричард, Ионов, В.	Механические торговые системы: Психология трейдинга и технический анализ	Москва: Альпина Паблишер	2019	https://www.iprbookshop.ru/82721.html
7.1.2 Дополнительная учебная литература				
Пахомова, Н. Г.	Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля	Липецк, Саратов: Липецкий государственный технический университет, Профобразование	2022	https://www.iprbookshop.ru/121367.html
Элияху, Голдратт, Айлан, Эшколи, Браун, Лир, Ширикова, А.	Я так и знал! Розничная торговля и Теория ограничений	Москва: Альпина Паблишер	2019	http://www.iprbookshop.ru/86884.html

7.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

1. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]. URL: <http://window.edu.ru/>
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>
3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Раздел. Информатика и информационные технологии» [Электронный ресурс]. URL: http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.75.6

7.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows 8

Microsoft Office Professional 2013

7.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Б-433	Специализированная мебель, доска, мультимедийное оборудование
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска