

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
«КОММЕРЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ СИСТЕМ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ»**

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль)подготовки: Логистика в бизнесе

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Формы обучения: очная, заочная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: Очная форма обучения – 4 года
Заочная форма обучения – 4 года 6 месяца(-ев)

Объем: в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Доктор экономических наук Яхнеева И. В.

Кандидат экономических наук Тойменцева И. А.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденного приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 514, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по логистике на транспорте", утвержден приказом Минтруда России от 08.09.2014 № 616н; "Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса", утвержден приказом Минтруда России от 31.10.2014 № 864н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт маркетинга, логистики и сервиса	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Яхнеева И. В.	Рассмотрено	26.05.2026, № 10

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Задачи изучения дисциплины:

- Формирование у студентов фундаментальных знаний в области теории и методологии коммерческого механизма систем товародвижения, раскрытия его сущности, целей , задач и функций;
- Развитие универсальной компетенции ПК-1 в части освоения знаниями, умениями и навыками организации оптимального процесса перевозки груза в логистической цепи поставок;
- Развитие универсальной компетенции ПК-3 в части освоения знаниями, умениями и навыками оказания логистических услуг с улучшенными требованиями по качеству в цепи поставок.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-1 Способен организовать оптимальный процесс перевозки груза в логистической цепи поставок

ПК-1.1 Сравнивает виды и классификацию логистических услуг, организует наиболее эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок

Знать:

ПК-1.1/Зн1 Виды и классификацию логистических услуг, эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок

Уметь:

ПК-1.1/Ум1 Организовать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок

Владеть:

ПК-1.1/Нв1 Навыками организации оптимального процесса перевозки груза в логистической цепи поставок

ПК-1.2 Участвует в планировании и организации оптимального процесса перевозки груза в цепи поставок

Знать:

ПК-1.2/Зн1 Процесс планирования и организации оптимального процесса перевозки груза в цепи поставок

Уметь:

ПК-1.2/Ум1 Организовать логистическую деятельность по перевозке грузов в цепи поставок

Владеть:

ПК-1.2/Нв1 Навыками участия в планировании и организации оптимального процесса перевозки груза в цепи поставок

ПК-3 Способен организовать процесс оказания логистических услуг с улучшенными требованиями по качеству в цепи поставок

ПК-3.1 Организует процесс оказания логистических услуг в цепи поставок

Знать:

ПК-3.1/Зн1 Способы организация процесса перевозки груза в цепи поставок

Уметь:

ПК-3.1/Ум1 Организовать процесс логистических услуг по перевозки грузов в цепи поставок

Владеть:

ПК-3.1/Нв1 Навыками организации процесса оказания логистических услуг в цепи поставок

ПК-3.2 Организует процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок

Знать:

ПК-3.2/Зн1 Способы организация процесса перевозки груза в цепи поставок

Уметь:

ПК-3.2/Ум1 Обеспечить организацию процесса улучшения качества оказания логистических услуг по перевозки грузов в цепи поставок

Владеть:

ПК-3.2/Нв1 Навыками организации процесса оказания логистических услуг в цепи поставок улучшенного качества

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Коммерческий механизм систем товародвижения» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 5, Заочная форма обучения - 6.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-1 - Способен организовать оптимальный процесс перевозки груза в логистической цепи поставок		
ПК-1.1 Сравнивает виды и классификацию логистических услуг, организует наиболее эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок	Консультационный проект, Учебная практика: ознакомительная практика	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Консультационный проект, Контроллинг логистических систем, Логистика развития территорий, Логистика распределения, Логистика услуг и сервисного обслуживания, Логистический консалтинг, Методы и модели оптимизации в логистике, Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: технологическая практика, Управление логистическими издержками

ПК-1.2 Участвует в планировании и организации оптимального процесса перевозки груза в цепи поставок	Консультационный проект, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Учебная практика: ознакомительная практика	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Консультационный проект, Контроллинг логистических систем, Логистика развития территорий, Логистика распределения, Логистика услуг и сервисного обслуживания, Логистический консалтинг, Методы и модели оптимизации в логистике, Производственная практика: организационно-управленческая практика, Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: технологическая практика, Управление логистическими издержками
ПК-3 - Способен организовать процесс оказания логистических услуг с улучшенными требованиями по качеству в цепи поставок		
ПК-3.1 Организует процесс оказания логистических услуг в цепи поставок	Категорийная логистика, Консультационный проект, Логистика закупок, Логистика сетевой торговли	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Категорийная логистика, Консультационный проект, Контроллинг логистических систем, Логистика закупок, Логистика распределения, Логистика сетевой торговли, Логистика услуг и сервисного обслуживания, Производственная логистика и технологии "Бережливого производства", Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: технологическая практика, Транспортировка в цепях поставок, Управление качеством в цепях поставок, Управление логистическими издержками
ПК-3.2 Организует процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок	Категорийная логистика, Консультационный проект, Логистика закупок	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Категорийная логистика, Консультационный проект, Контроллинг логистических систем, Логистика закупок, Логистика распределения, Логистика услуг и сервисного обслуживания, Производственная логистика и технологии "Бережливого производства", Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: технологическая практика, Транспортировка в цепях поставок, Управление качеством в цепях поставок, Управление логистическими издержками

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Пятый семестр	108	3	72	36	36	0,15	17,85	Зачет
Всего	108	3	72	36	36	0,15	17,85	18

Заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Шестой семестр	108	3	4	2	2	0,15	85,85	Зачет
Всего	108	3	4	2	2	0,15	85,85	18

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий (часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Коммерческое обеспечение систем товародвижения	44,9	18	18	8,9

Тема 1.1. Роль торговли и коммерции в системе товародвижения	14,9	6	6	2,9
Тема 1.2. Договор купли - продажи	15	6	6	3
Тема 1.3. Государственное регулирование системы товародвижения	15	6	6	3
Раздел 2. Коммерческие операции	44,95	18	18	8,95
Тема 2.1. Формы и методы торговли	15	6	6	3
Тема 2.2. Аукционная торговля	14,95	6	6	2,95
Тема 2.3. Коммерческие операции и связи	15	6	6	3

Заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Коммерческое обеспечение систем товародвижения	44,8	0,95	0,95	42,9
Тема 1.1. Роль торговли и коммерции в системе товародвижения	14,9	0,3	0,3	14,3
Тема 1.2. Договор купли - продажи	15	0,35	0,35	14,3
Тема 1.3. Государственное регулирование системы товародвижения	14,9	0,3	0,3	14,3
Раздел 2. Коммерческие операции	45,05	1,05	1,05	42,95
Тема 2.1. Формы и методы торговли	15	0,35	0,35	14,3
Тема 2.2. Аукционная торговля	14,9	0,3	0,3	14,3
Тема 2.3. Коммерческие операции и связи	15,15	0,4	0,4	14,35

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Тестирование

Промежуточная аттестация	Зачет
--------------------------	-------

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	Тестирование	Зачет
2	Коммерческие операции	Тестирование	Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. Коммерческое обеспечение систем товародвижения Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один правильный вариант ответа Какой критерий в первую очередь учитывают при выборе вида транспорта для срочной доставки дорогостоящего мелкогабаритного груза? А) Провозная способность В) Себестоимость перевозки на 1 км С) Скорость и надёжность доставки D) Экологичность транспорта	Ответ: С)	ПК-1
2	Выберите один правильный вариант ответа Что означает принцип «точно в срок» (Just-in-Time) применительно к перевозке грузов? А) Груз должен прибыть к получателю в заранее согласованное время без опережения и опоздания В) Перевозчик обязан доставить груз максимально быстро вне зависимости от графика С) Груз доставляется в любое удобное для перевозчика время D) Доставка осуществляется только в ночное время для снижения пробок	Ответ: А)	ПК-1
3	Выберите один правильный вариант ответа Какой инструмент позволяет спланировать оптимальные маршруты с учётом временных окон, грузоподъёмности и пробок? А) Excel-таблица с ручным расчётом расстояний В) TMS (Transportation Management System) С) Бумажная карта автодорог D) CRM-система	Ответ: В)	ПК-1
4	Выберите один правильный вариант ответа Для чего при организации перевозки используют мультимодальную схему? А) Чтобы усложнить отслеживание груза В) Чтобы снизить общие издержки и повысить надёжность за счёт комбинации видов транспорта С) Чтобы увеличить количество документов и согласований D) Чтобы использовать только самый дорогой вид транспорта	Ответ: В)	ПК-1
5	Выберите один правильный вариант ответа Какой показатель лучше всего отражает экономическую эффективность перевозки для компании? А) Общий пробег транспорта за месяц В) Количество выполненных рейсов С) Себестоимость перевозки единицы груза на единицу расстояния с учётом всех затрат и качества сервиса D) Средняя скорость движения по трассе	Ответ: С)	ПК-1
6	Вставьте пропущенное слово в определение Оптимальная перевозка груза в логистической цепи предполагает достижение баланса между скоростью, надёжностью и _____ транспортировки.	Ответ: стоимостью	ПК-1
7	Вставьте пропущенное слово в определение Для минимизации простоев и синхронизации звеньев цепи поставок применяют принцип «точно в срок» (Just-in-Time), где ключевым параметром выступает _____ доставки.	Ответ: точность	ПК-1

8	Вставьте пропущенное слово в определение При построении маршрута с учётом временных окон, пробок и ограничений по весу используют функционал _____-системы.		ПК-1
	Ответ:	TMS	
9	Вставьте пропущенное слово в определение Комбинация разных видов транспорта (например, авто + ж/д) в рамках одной перевозки называется _____ схемой.		ПК-1
	Ответ:	мультимодальной	
10	Вставьте пропущенное слово в определение Чтобы снизить экологический след логистики, компании внедряют практики _____ логистики — например, оптимизируют маршруты и используют электротранспорт.		ПК-1
	Ответ:	зелёной	
11	Соотнесите логистическую задачу/понятие (колонка А) с инструментом/решением для её реализации (колонка Б). Колонка А (задача / понятие) Колонка Б (инструмент / решение) 1. Планирование оптимальных маршрутов с учётом временных окон, веса и габаритов грузов, пробок А. WMS (Warehouse Management System) 2. Управление размещением товара, комплектацией заказов и инвентаризациями на складе В. TMS (Transportation Management System) 3. Автоматическая идентификация паллет и контейнеров без прямой видимости и поштучного сканирования С. RFID технология 4. Снижение углеродного следа перевозок за счёт оптимизации пробега и выбора экологичного транспорта D. Зелёная логистика 5. Контроль исполнения SLA, расчёт стоимости перевозки, распределение заказов между подрядчиками В. TMS (Transportation Management System)		ПК-1
	Ответ:	1 — В, 2 — А, 3 — С, 4 — D, 5 — В.	
12	Сопоставьте ситуацию (колонка А) с оптимальным решением (колонка Б): Колонка А (ситуация) Колонка Б (решение) 1. Нужно быстро и точно пересчитать 50 паллет на складе без вскрытия упаковки и поштучного сканирования А. Внедрить RFID метки и мобильные считыватели 2. В городе много доставок «день в день» с узкими временными окнами 09:00–12:00; маршруты каждый день меняются В. Использовать TMS с алгоритмами маршрутизации и учётом пробок 3. Компания хочет снизить выбросы CO ₂ и затраты на топливо, не теряя в скорости доставки С. Применить принципы зелёной логистики: оптимизировать маршруты, повысить загрузку, рассмотреть гибридный транспорт 4. На складе часто возникают ошибки при комплектации заказов и расхождения при приёмке D. Внедрить WMS с адресным хранением и штрихкодовой/RFID проверкой операций		ПК-1
	Ответ:	1 — А, 2 — В, 3 — С, 4 — D.	
13	Соотнесите задачу в логистической цепи (колонка А) с оптимальным инструментом/методом её решения (колонка Б). Колонка А (задача) Колонка Б (инструмент/метод) 1. Рассчитать оптимальный маршрут с учётом временных окон клиентов, веса груза и пробок в городе А. WMS (Warehouse Management System) 2. Автоматически идентифицировать партию товара на складе без ручного сканирования каждой коробки В. RFID технология 3. Организовать адресное хранение, комплектацию заказов и контроль остатков на складе С. TMS (Transportation Management System) 4. Снизить выбросы CO ₂ и расход топлива за счёт выбора экологичных маршрутов и более полной загрузки транспорта D. Принципы зелёной логистики 5. Обеспечить соблюдение сроков доставки, сохранность груза и прозрачность отчётности при работе с подрядчиком E. SLA (Service Level Agreement)		ПК-1
	Ответ:	1 — С, 2 — В, 3 — А, 4 — D, 5 — E.	

14	Расположите этапы организации оптимальной перевозки груза в правильной последовательности (от 1 до 8): 1. Выбор перевозчика и заключение договора (с фиксацией SLA). 2. Определение параметров груза (вес, габариты, класс опасности, требования к хранению) и точки доставки. 3. Мониторинг движения груза, контроль соблюдения временных окон и оперативное реагирование на отклонения. 4. Формирование и передача водителю маршрутного листа и комплекта документов (ТТН, CMR и т. п.). 5. Анализ результатов: расчёт KPI (своевременность, утилизация, себестоимость), выявление узких мест, корректировка будущих планов. 6. Подбор вида транспорта и схемы перевозки (мономодальная/мультимодальная) с учётом срочности, стоимости и особенностей груза. 7. Планирование маршрута в TMS с учётом пробок, ограничений по весу/высоте, временных окон клиента. 8. Приёмка груза получателем, оформление актов, фиксация статуса «доставлено».	ПК-1,
	Ответ: 2-6-1-7-4-3-8-5	
15	Расположите этапы организации оптимальной перевозки груза в правильной последовательности (проставьте номера от 1 до 9): 1. Формирование комплекта сопроводительных документов (ТТН, CMR, сертификаты) и передача их водителю. 2. Определение ключевых параметров груза: вес, габариты, класс опасности, температурный режим, хрупкость. 3. Выбор схемы перевозки (мономодальная/мультимодальная) и подходящего вида транспорта. 4. Приёмка груза получателем, проверка целостности, подписание актов, фиксация статуса «доставлено». 5. Планирование маршрута в TMS с учётом пробок, ограничений по высоте/весу, временных окон доставки. 6. Анализ результатов рейса: расчёт KPI (своевременность, утилизация, CPM), выявление узких мест, внесение корректировок в будущие планы. 7. Мониторинг движения транспорта в реальном времени, оперативное реагирование на отклонения (пробки, поломки). 8. Согласование и заключение договора с перевозчиком, фиксация SLA. 9. Подготовка груза к отгрузке на складе (упаковка, маркировка, паллетирование) по требованиям выбранного транспорта.	ПК-1
	Ответ: 2-3-8-5-9-1-7-4-6	

2. Коммерческие операции Тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите правильный вариант ответа Какой документ фиксирует согласованные параметры качества логистического сервиса (сроки, допустимый процент повреждений, штрафы, отчётность) при работе с подрядчиком? А) Транспортная накладная (ТТН) В) Заявка на перевозку С) SLA (Service Level Agreement) D) Паспорт качества груза		ПК-3
	Ответ:	С)	
2	Выберите правильный вариант ответа Что в первую очередь нужно сделать для повышения качества приёмки товара на складе и снижения расхождений с поставщиком? А) Увеличить количество грузчиков В) Внедрить WMS с адресным хранением и обязательной проверкой штрихкодов/RFID С) Переехать на склад большей площади D) Закупить больше стеллажей		ПК-3
	Ответ:	В)	
3	Выберите правильный вариант ответа Для улучшения качества доставки «последней мили» в городе с плотным трафиком наиболее эффективным решением будет: А) Увеличение количества грузовиков в автопарке В) Применение TMS с динамической маршрутизацией и учётом пробок и временных окон С) Переход на исключительно ночные доставки D) Отказ от онлайн заказов		ПК-3
	Ответ:	В)	

4	Выберите правильный вариант ответа Какой показатель лучше всего использовать для оценки качества работы перевозчика с точки зрения клиента? А) Количество рейсов за месяц В) Общий пробег транспорта С) Процент доставок точно в срок (OTD — On Time Delivery) и процент повреждённых грузов D) Средняя скорость движения по трассе		ПК-3
	Ответ:	С)	
5	Выберите правильный вариант ответа Какой подход позволяет системно улучшать качество логистических услуг на основе анализа результатов и обратной связи? А) Единовременное премирование водителей В) Цикл PDCA (Plan Do Check Act) С) Смена всех подрядчиков раз в год D) Увеличение бюджета на рекламу		ПК-3
	Ответ:	В)	
6	Вставьте пропущенное слово в определение «Логистическая услуга считается качественной, если она _____ ожиданиям клиента и установленным стандартам в цепи поставок».		ПК-3
	Ответ:	соответствует	
7	Вставьте пропущенное слово в определение _____ логистической услуги в цепи поставок определяется совокупностью показателей: своевременность, сохранность груза, точность исполнения заказов		ПК-3
	Ответ:	Качество	
8	Вставьте пропущенное слово в определение Повышение качества логистических услуг в цепи поставок достигается за счёт _____ процессов и внедрения современных технологий (TMS, WMS, RFID)		ПК-3
	Ответ:	оптимизации	
9	Вставьте пропущенное слово в определение Ключевым фактором качества логистической услуги является _____ действий всех участников цепи поставок — от поставщика до конечного получателя		ПК-3
	Ответ:	согласованность	
10	Вставьте пропущенное слово в определение Для обеспечения высокого качества услуг в цепи поставок необходимо _____ все этапы перемещения и хранения груза		ПК-3
	Ответ:	контролировать	
11	Установите соответствие между терминами (цифры) и определениями (буквы) при осуществлении логистического сервиса Термины: 1. Логистический сервис. 2. Уровень логистического сервиса. 3. Надёжность поставки. Определения: а) Комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров от поставщика к потребителю (включая транспортировку, складирование, упаковку, информационное сопровождение и т.д.). б) Количественная оценка степени соответствия фактически оказанных логистических услуг перечню и стандартам, предусмотренным договором или политикой компании (часто выражается в процентах).		ПК-3
	Ответ:	1 — а 2 — б 3 — в	
12	Установите соответствие между терминами (цифры) и определениями (буквы) при повышении качества логистического сервиса Термины: 1. Гибкость логистического сервиса. 2. Предпродажный сервис. 3. Сервис в процессе продажи. Определения: а) Способность системы логистического сервиса адаптироваться к изменениям требований клиента или условий рынка (например, изменение объёма заказа, сроков доставки). б) Совокупность действий до заключения сделки: формирование политики компании в сфере сервиса, консультирование клиентов, планирование услуг. в) Действия, выполняемые при выполнении заказа: подбор ассортимента, упаковка, формирование грузовых единиц, информирование о движении груза, обеспечение надёжности доставки.		ПК-3
	Ответ:	1. А) 2. Б) 3. В)	

13	Установите соответствие между терминами (цифры) и определениями (буквы) в логистическом сервисе при перевозке грузов Термины: 1. WMS (Warehouse Management System). 2. TMS (Transportation Management System). 3. Зелёная логистика. 4. RFID технология. Определения: а) Система управления складом, автоматизирующая учёт, размещение, комплектацию и отгрузку товаров, повышающая тонность и скорость складских операций. б) Система управления транспортировкой, оптимизирующая маршруты, выбор транспорта, расписание доставки и снижающая транспортные издержки. в) Подход в логистике, направленный на снижение негативного воздействия на окружающую среду: оптимизация маршрутов для сокращения выбросов CO₂, использование экологичного транспорта, переработка упаковки. г) Технология автоматической идентификации объектов с помощью радиосигналов, позволяющая отслеживать грузы в режиме реального времени.	ПК-3
	Ответ: 1-а 2-б 3-в 3-г	
14	Расположите порядок действий при проведении анализа логистического сервиса с целью повышения качества предоставляемых услуг: Сбор первичных данных Применение выбранных методов анализа Постановка проблемы и формулирование целей анализа Подготовка отчета и разработка рекомендаций	ПК-3
	Ответ: 3 → 1 → 2 → 4	
15	Назовите этапы процедуры принятия решения в процессе оказания логистических услуг с улучшенными требованиями по качеству Выработка альтернативных решений Анализ последствий возможных решений Определение критериев выбора оптимального решения по качеству Принятие окончательного решения	ПК-3
	Ответ: 3 → 2 → 1 → 4	

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Зачет пятый семестр - очная (шестой семестр - заочная)

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Практика взаимодействия коммерции, маркетинга и логистики	Ответ: Практика взаимодействия коммерции, маркетинга и логистики строится на синхронизации спроса и его физического исполнения: Коммерция задаёт целевые объёмы продаж и условия сделок, фиксирует требования клиентов к сервису (сроки, точность, упаковка) и транслирует их в операционные подразделения. Маркетинг формирует спрос, определяет целевые сегменты и каналы сбыта, запускает промоакции и новинки — это создаёт пики нагрузки и меняет структуру заказов, которые логистика должна «переварить». Логистика обеспечивает исполнение: планирует запасы, маршрутизацию, комплектацию и доставку под заявленные параметры сервиса, удерживая затраты в рамках рентабельности. Ключевые точки взаимодействия на практике: Прогноз продаж и планирование запасов. Маркетинговые прогнозы и промоактивности согласуют с логистикой, чтобы избежать дефицита или заговаривания. Ассортимент и упаковка. Решения по упаковке и фасовке, важные для маркетинга, должны учитывать логистическую эффективность (укладку на паллету, сохранность, скорость комплектации). SLA и сервисные обещания. Коммерция не обещает клиенту сроки и условия, которые логистика не может стабильно обеспечить. Управление пиковыми нагрузками. Совместно планируют ресурсы под сезонные всплески и маркетинговые кампании. Обратная связь по качеству сервиса. Логистика передаёт данные о задержках, повреждениях, возвратах — это корректирует коммерческие предложения и маркетинговые ожидания. Результат слаженной работы — исполнение обещаний клиенту при контролируемых издержках и устойчивым уровне сервиса.	ПК-1, ПК-3

2	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Современные направления коммерческой деятельности Ответ: Ссовременные направления коммерческой деятельности E-commerce и маркетплейсы — онлайн-продажи, работа через площадки (Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет) и собственные интернет-магазины, включая D2C-модели (прямые продажи потребителю). Цифровые услуги и SaaS — облачные сервисы, ПО по подписке, онлайн-образование, консалтинг и аутсорсинг в цифровом формате. Зелёный и устойчивый бизнес — экологичные товары, переработка, снижение углеродного следа, ESG-практики как конкурентное преимущество. Локализация и импортозамещение — развитие местного производства, короткие цепочки поставок, замена ушедших брендов, работа с локальными поставщиками. Персонализация и кастомизация — индивидуальные предложения, гибкие конфигурации товаров/услуг, точечный маркетинг на базе данных и ИИ. Автоматизация и ИИ-инструменты — чат-боты, генерация контента, прогнозная аналитика, автоматизация продаж и поддержки клиентов. Гибридные офлайн-онлайн форматы — click-and-collect, шоурумы с онлайн-ассортиментом, интеграция цифровых сервисов в физические точки. Экономика совместного потребления и подписки — шеринг-модели (аренда, каршеринг), подписочные сервисы (коробки, контент, ПО, товары регулярного спроса). Микробизнес и самозанятость — нишевые продукты, хендмейд, локальные услуги, продвижение через соцсети и мессенджеры. B2B-платформы и цифровые экосистемы — электронный документооборот, цифровые закупки, интеграция с логистическими и платёжными сервисами.	ПК-1, ПК-3
3	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Сущность, назначение и оценка эффективности инжиниринговых услуг Ответ: Сущность: инжиниринговые услуги — это комплекс инженерно-технических и консультационных работ (от предпроектных изысканий до авторского надзора) для создания, модернизации или оптимизации объектов и процессов. Назначение: обеспечить техническую реализуемость проекта, соответствие нормативам, эффективность решений и минимизировать риски на всех этапах жизненного цикла объекта. Оценка эффективности: по срокам реализации, соблюдению бюджета, достижению целевых показателей (производительность, энергоэффективность), качеству результата и окупаемости вложений (например, через NPV, IRR, срок окупаемости).	ПК-1, ПК-3
4	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Брокерские операции в российской коммерческой практике. Основные сферы в РФ. Этапы проведения брокерской операции. Ключевые особенности в РФ	ПК-1, ПК-3

	Ответ: Брокерские операции в российской коммерческой практике — это посреднические действия, совершаемые лицензированным участником рынка (брокером) по поручению и за счёт клиента для заключения сделок с финансовыми инструментами либо для оформления иных коммерческих операций. Основные сферы в РФ Фондовый и валютный рынок (Мосбиржа и др.). Брокер исполняет поручения клиента на покупку/продажу акций, облигаций, валюты, производных инструментов. Регулируется Банком России (ФЗ «О рынке ценных бумаг»), брокер обязан иметь лицензию, вести учёт операций, рассчитывать и удерживать НДФЛ с доходов клиента. Таможенное оформление. Таможенный брокер (представитель) подаёт декларации, рассчитывает платежи, взаимодействует с ФТС от имени декларанта. Деятельность регулируется ТК ЕАЭС и ФЗ «О таможенном регулировании», требуется включение в реестр таможенных представителей. Страхование. Страховой брокер подбирает и оформляет полисы, консультирует по условиям и урегулированию убытков, действуя в интересах клиента (а не страховщика). Регулируется ФЗ «Об организации страхового дела в РФ». Недвижимость, кредитование, фрахт. В этих сегментах «брокер» — чаще коммерческий посредник без специальной лицензии; отношения строятся по договору поручения/агентскому договору (ГК РФ, гл. 49, 52). Этапы проведения брокерской операции Договор. Клиент заключает с брокером договор (брокерский, агентский, на оказание услуг таможенного представителя и т. п.). Поручение. Клиент даёт поручение (в т. ч. через терминал/приложение) с параметрами сделки или услуги. Исполнение. Брокер совершает действия от своего или от имени клиента, в зависимости от вида операций и условий договора. Учёт и отчётность. Брокер фиксирует операции, предоставляет отчёты, удерживает налоги/сборы, ведёт отдельный учёт средств клиента. Оплата. Клиент платит брокеру комиссию (процент от суммы, фиксированную ставку, абонентскую плату). Ключевые особенности в РФ Лицензирование и реестры. Для финансовых, таможенных и страховых брокеров обязательны лицензии/включение в реестры; для иных посредников — нет. Разделение средств. У биржевых брокеров деньги и ценные бумаги клиентов обособлены от собственных средств компании. Риски и защита. На финансовом рынке действуют требования к капиталу, внутреннему контролю и раскрытию информации; прямого страхования брокерских счетов в РФ нет. Налоги. Брокер как налоговый агент удерживает НДФЛ с доходов по операциям с ценными бумагами и производными инструментами.	
5	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Способы оптимизации процессов товародвижения. Управление запасами и планирование спроса. Транспорт и маршрутизация	ПК-1, ПК-3

	Ответ: Оптимизация товародвижения — это комплекс мер, которые сокращают издержки, ускоряют доставку и повышают точность исполнения заказов. Ниже — основные способы, сгруппированные по ключевым направлениям, плюс примеры и эффект от внедрения. Управление запасами и планирование спроса Прогнозирование спроса и планирование поставок. Используют исторические данные, сезонность, промо-активности и внешние факторы. Инструменты: модели прогнозирования в ERP/APS, машинное обучение. Эффект: снижение дефицита и излишков, уменьшение страхового запаса, высвобождение оборотных средств. ABC- и XYZ-анализ ассортимента. Товары делят по вкладу в выручку (A/B/C) и стабильности спроса (X/Y/Z). Для категории A и X делают приоритетные запасы и быстрые маршруты. Эффект: фокус ресурсов на самых значимых позициях, снижение общих затрат на хранение и обработку. Оптимизация точек хранения и сети дистрибуции. Рассчитывают, где держать запасы: центральный склад, региональные хабы, дарксторы у клиента. Эффект: сокращение плеча доставки, рост уровня сервиса, снижение транспортных расходов. Складская логистика и внутренние перемещения Адресное хранение и динамическое размещение. Товары размещают не «где свободно», а по оборачиваемости и габаритам; категории A — ближе к зоне отгрузки. Инструменты: WMS, стратегии размещения, правила пополнения ячеек. Эффект: меньше шагов комплектовщика, выше скорость отбора, меньше ошибок. Кросс-докинг. Товар проходит через склад без длительного хранения: приёмка сразу в отгрузку. Подходит для: товаров с высокой оборачиваемостью, промо-поставок, скоропорта. Эффект: ускорение товародвижения, снижение затрат на хранение. Приёмка сразу в ячейки и уплотнение склада. Исключают промежуточную зону приёмки; регулярно делают дефрагментацию и уплотнение ячеек. Эффект: меньше перемещений, выше утилизация площади, быстрее доступность товара. Технологии идентификации. Штрихкодирование, RFID, pick-by-light/voice. Эффект: рост точности до 99,9 %, снижение пересортицы и возвратов, ускорение операций. Транспорт и маршрутизация Консолидация грузов и попутные рейсы. Объединяют мелкие отправки в одну машину; используют обратные рейсы для снижения порожнего пробега. Эффект: выше утилизация транспорта, ниже себестоимость на единицу груза. Оптимальное планирование маршрутов. Учитывают временные окна, вес/габариты, пробки, приоритетность доставок. Инструменты: TMS, сервисы маршрутизации. Эффект: сокращение пробега на 15–30 %, рост числа доставок в смену, повышение точности «точно в срок». Мультимодальные схемы. Комбинация видов транспорта (ж/д + авто, море + авто) под задачу: скорость vs стоимость. Эффект: баланс сроков и затрат, надёжность за счёт резервирования маршрутов. «Последняя миля» и микро-хабы. Размещение запасов ближе к конечному потребителю, использование городских мини-складов и курьерских сетей. Эффект: сокращение времени доставки, снижение стоимости последней мили.	
6	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Процессные и управленческие методы оптимизации процессов товародвижения и их эффективность	ПК-1, ПК-3

	Ответ: Процессные и управленческие методы Синхронизация звеньев цепи (VMI, CPFR). Поставщик управляет запасами у клиента (VMI) или стороны совместно планируют спрос и поставки (CPFR). Эффект: меньше дефицитов и излишков, предсказуемость, снижение страховых запасов. Цикл непрерывного улучшения (PDCA). Регулярный сбор KPI, анализ узких мест, внедрение улучшений, контроль эффекта. KPI для контроля: OTD (своевременность), процент ошибок, утилизация транспорта, себестоимость на заказ, оборачиваемость запасов. Управление рисками и SLA. Фиксируют допустимые отклонения, вводят штрафы и бонусы по KPI, ведут реестр рисков. Эффект: предсказуемое качество сервиса, меньше срывов и рекламаций. Зелёная логистика как способ оптимизации. Оптимизация маршрутов, повышение загрузки, переход на экологичный транспорт. Эффект: не только снижение выбросов, но и экономия топлива и пробега. Технологическая автоматизация Интеграция систем. Связка ERP (учёт и запасы) + WMS (склад) + TMS (транспорт) + CRM/маркетплейсы. Эффект: сквозная видимость, меньше ручного ввода, меньше ошибок, быстрые решения на данных. Автоматизация планирования и исполнения. TMS строит маршруты и распределяет заказы, WMS формирует задания на отбор и упаковку, системы трекинга дают данные в реальном времени. Цифровые дашборды и отчётность. Визуализация KPI по складам, перевозчикам, периодам; методология расчёта прозрачна для клиента и команды. Практические примеры эффекта Ритейл/e-commerce: внедрение TMS и консолидации грузов снижает пробег на 20 % и увеличивает количество доставок в день на 15 % при том же автопарке. Производство: ABC-анализ + адресное хранение в WMS сокращает время отбора на 30 % и снижает ошибки комплектации в 2–3 раза. Фарма/скоропорт: контроль температуры + трекинг + кросс-докинг уменьшают потери от порчи и возвратов, повышают уровень сервиса.	
7	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Коммерческие сделки в российской практике: понятие, виды Ответ: Коммерческие сделки в российской практике: понятие, виды, порядок заключения и риски Коммерческая сделка в российской практике — это соглашение между субъектами предпринимательской деятельности, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в целях получения прибыли. Правовая основа — Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), а также специальные законы (например, о защите конкуренции, о контрактной системе в сфере закупок и др.). Основные виды коммерческих сделок В практике российского бизнеса чаще всего встречаются: Договор поставки (ст. 506 ГК РФ) — ключевой для B2B: товар закупается для предпринимательских целей, а не для личного потребления. Характерны поэтапные поставки и длительные отношения. Договор купли-продажи (ст. 454 ГК РФ) — универсальный вариант, в том числе для разовых сделок и розничных продаж. Договор подряда (ст. 702 ГК РФ) и договор возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ) — для сделок, где результат — работа или услуга. Договор аренды (ст. 606 ГК РФ) — распространён при использовании недвижимости, техники, оборудования. Бартерные (меновые) сделки (ст. 567 ГК РФ) — обмен товарами без денежных расчётов; в практике требуют тщательной оценки эквивалентности и налогового учёта. Агентские договоры и договоры комиссии (ст. 1005, 990 ГК РФ) — для работы через посредников.	ПК-1, ПК-3

8	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Этапы заключения коммерческой сделки. Переговоры и согласование условий. Риски и способы их минимизации Ответ: Этапы заключения коммерческой сделки Поиск и проверка контрагента. Проверяют: статус в ЕГРЮЛ/ЕГРИП; наличие лицензий и членства в СРО (если требуется); судебную историю (картотека арбитражных дел); исполнительные производства; признаки «фирмы-однодневки» (массовый адрес, массовый директор, отсутствие активов и штата). Переговоры и согласование условий. Фиксируют предмет, количество, качество, сроки, цену, порядок расчётов, ответственность, форс-мажор. Подготовка проекта договора. В нём выделяют: существенные условия (без них договор не считается заключённым — например, предмет и цена для ряда сделок); обычные условия (сроки, порядок передачи, приёмки, расчётов); случайные условия (дополнительные гарантии, неустойки, арбитражная оговорка). Подписание и обмен экземплярами. При ЭДО — подписание КЭП и отправка через оператора ЭДО. Исполнение обязательств. Сопровождается первичными документами: накладными, актами, счетами-фактурами/УПД, транспортными документами. Закрытие сделки и контроль расчётов. Сверка взаимных требований, оформление актов сверки, закрытие претензий. Ключевые условия, критичные в российской практике Предмет сделки должен быть описан максимально конкретно: наименование, артикул, ГОСТ/ТУ, технические характеристики, комплектация. Цена и порядок расчётов: валюта, курс пересчёта (если валюта не рубль), момент оплаты (предоплата, постоплата), способ (платёжное поручение, аккредитив, ЭСП). Сроки исполнения и ответственность: неустойка (пени, штрафы), порядок фиксации просрочки, условия одностороннего отказа. Порядок приёмки и рекламаций: кто и как проверяет качество, сроки предъявления претензий, процедура возврата или замены. Арбитражная оговорка: какой суд рассматривает споры (обычно арбитражный суд по месту нахождения ответчика либо выбранный сторонами). Форс-мажор: перечень обстоятельств, порядок уведомления и подтверждения (часто требуют справку ТПП). Особенности расчётов и налогообложения Расчёты между юрлицами и ИП в основном безналичные. Наличные расчёты ограничены лимитом (100 000 руб. в рамках одного договора). НДС — важный элемент цены: в договоре явно указывают, включён ли НДС и по какой ставке. Валютные сделки требуют соблюдения валютного контроля: постановка контракта на учёт в банке при превышении порога, предоставление подтверждающих документов. Риски и способы их минимизации <table><tr><td>Риск</td><td>Как снизить</td></tr><tr><td>Неплатёжеспособность контрагента</td><td>Проверка финансового состояния, использование аванса/предоплаты, банковской гарантии, аккредитива</td></tr><tr><td>Ненадлежащее исполнение (качество, сроки)</td><td>Чёткие условия приёмки, поэтапная приёмка, независимая экспертиза, неустойка</td></tr><tr><td>Оспаривание сделки (недействительность)</td><td>Проверка полномочий подписанта</td></tr><tr><td>(доверенность, устав), соблюдение формы сделки</td><td></td></tr><tr><td>Налоговые риски (отказ в вычетах, доначисления)</td><td>Полноценный пакет первичных документов, проверка контрагента на добросовестность, экономическая обоснованность сделки</td></tr><tr><td>Валютные и курсовые риски</td><td>Фиксация курса в договоре, хеджирование, расчёт в рублях</td></tr><tr><td>Специфические форматы коммерческих сделок в РФ</td><td></td></tr><tr><td>Закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ.</td><td>Для работы с госсектором и госкомпаниями действуют особые правила: электронные площадки, обеспечение заявок и исполнения, строгие требования к документации.</td></tr><tr><td>Тендеры и конкурентные процедуры.</td><td>Распространены и в частном секторе: запрос котировок, аукционы, конкурсы.</td></tr><tr><td>Сделки с госимуществом и приватизация.</td><td>Регулируются отдельными законами, часто требуют торгов.</td></tr></table>	Риск	Как снизить	Неплатёжеспособность контрагента	Проверка финансового состояния, использование аванса/предоплаты, банковской гарантии, аккредитива	Ненадлежащее исполнение (качество, сроки)	Чёткие условия приёмки, поэтапная приёмка, независимая экспертиза, неустойка	Оспаривание сделки (недействительность)	Проверка полномочий подписанта	(доверенность, устав), соблюдение формы сделки		Налоговые риски (отказ в вычетах, доначисления)	Полноценный пакет первичных документов, проверка контрагента на добросовестность, экономическая обоснованность сделки	Валютные и курсовые риски	Фиксация курса в договоре, хеджирование, расчёт в рублях	Специфические форматы коммерческих сделок в РФ		Закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ.	Для работы с госсектором и госкомпаниями действуют особые правила: электронные площадки, обеспечение заявок и исполнения, строгие требования к документации.	Тендеры и конкурентные процедуры.	Распространены и в частном секторе: запрос котировок, аукционы, конкурсы.	Сделки с госимуществом и приватизация.	Регулируются отдельными законами, часто требуют торгов.	ПК-1, ПК-3
Риск	Как снизить																							
Неплатёжеспособность контрагента	Проверка финансового состояния, использование аванса/предоплаты, банковской гарантии, аккредитива																							
Ненадлежащее исполнение (качество, сроки)	Чёткие условия приёмки, поэтапная приёмка, независимая экспертиза, неустойка																							
Оспаривание сделки (недействительность)	Проверка полномочий подписанта																							
(доверенность, устав), соблюдение формы сделки																								
Налоговые риски (отказ в вычетах, доначисления)	Полноценный пакет первичных документов, проверка контрагента на добросовестность, экономическая обоснованность сделки																							
Валютные и курсовые риски	Фиксация курса в договоре, хеджирование, расчёт в рублях																							
Специфические форматы коммерческих сделок в РФ																								
Закупки по 44-ФЗ и 223-ФЗ.	Для работы с госсектором и госкомпаниями действуют особые правила: электронные площадки, обеспечение заявок и исполнения, строгие требования к документации.																							
Тендеры и конкурентные процедуры.	Распространены и в частном секторе: запрос котировок, аукционы, конкурсы.																							
Сделки с госимуществом и приватизация.	Регулируются отдельными законами, часто требуют торгов.																							
9	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Проблемы государственного регулирования коммерческой деятельности	ПК-1, ПК-3																						

	Ответ: 1. Несовершенство нормативно-правовой базы. В законах встречаются пробелы, противоречия между разными актами, а также нормы, которые сложно однозначно трактовать. Это порождает правовые риски: предприниматель не всегда может заранее понять, как именно применят норму в его ситуации, что ведёт к ошибкам и штрафам. Отдельной проблемой становится быстрое изменение законодательства — бизнесу сложно успевать адаптироваться. 2. Избыточные административные барьеры. Сюда относятся сложные и длительные процедуры при регистрации бизнеса, получении лицензий, согласовании проектной документации. Часто проблема усугубляется тем, что проверок проводят много разных органов, а их действия плохо скоординированы между собой. Сами требования к бизнесу порой бывают избыточными или дублируются. 3. Жёсткость контрольно-надзорных механизмов. Слишком суровые санкции за нарушения, а также частые и длительные проверки создают серьёзную нагрузку. Для малого и среднего бизнеса даже одна такая проверка может парализовать работу на какое-то время. 4. Налоговая нагрузка. Повышение ставок налогов или усложнение отчётности напрямую снижает рентабельность и может подталкивать часть бизнеса к уходу в «тень». 5. Дисбаланс публичных и частных интересов. Государство стремится защитить общественные интересы (безопасность, права потребителей, конкуренцию), но иногда перегибает палку, вводя ограничения, которые сильно сковывают инициативу и инновации. Яркий пример — сложности с применением антимонопольного законодательства к малому бизнесу, где есть риск ошибочно признать доминирующее положение там, где его фактически нет. 6. Проблемы в новых и быстроразвивающихся сферах. Технологии меняются быстрее, чем успевает адаптироваться право. Возникают «правовые вакуумы»: например, долгое время не было чётких норм, регулирующих обращение цифровых активов или деятельность в сфере кикшеринга. С одной стороны, нужно регулировать, с другой — поспешное вмешательство может задушить инновацию. 7. Неэффективность механизмов поддержки. Даже программы господдержки (субсидии, льготное кредитование) часто работают не в полную силу: процедуры получения сложные, есть жёсткие критерии отбора, а ресурсы распределяются неравномерно по регионам. 8. Коррупционные риски. Отсутствие реальной персональной ответственности должностных лиц, а также возможность злоупотреблений при контроле и распределении ресурсов подрывают доверие бизнеса к системе. 9. Внешние факторы, усиливающие регуляторные вызовы. Санкционное давление, разрывы логистических цепочек, сложности с внешнеэкономическими расчётами — всё это создаёт дополнительный контекст, в котором регуляторные барьеры ощущаются острее. Ключевая задача здесь — найти баланс: с одной стороны, обеспечить необходимый контроль и защиту публичных интересов, с другой — не создавать избыточных препятствий для развития частной инициативы. Среди путей решения часто называют упрощение процедур, внедрение риск-ориентированного подхода в контроле, усиление обратной связи с бизнесом, периодическую ревизию подзаконных актов и борьбу с коррупцией в органах власти	
10	Дайте развернутый вариант ответа на вопрос Источники развития коммерческой деятельности	ПК-1, ПК-3

Ответ:	Внутренние источники Это то, что компания генерирует сама, внутри себя. Собственная прибыль. Чистая прибыль — ключевой внутренний ресурс: её часть реинвестируют в расширение ассортимента, запуск новых продуктов, маркетинг или модернизацию оборудования. Амортизационные отчисления. Деньги, которые накапливаются в специальном фонде для компенсации износа основных средств (оборудования, техники). Их тоже можно направлять на обновление активов. Оптимизация процессов. Анализ и устранение узких мест, внедрение новых технологий (например, CRM, WMS, автоматизация рутинных операций) напрямую повышают эффективность и высвобождают ресурсы для развития. Управление ресурсами. Эффективное использование сырья, снижение издержек, рациональное управление запасами — всё это создаёт базу для роста. Кадровый потенциал. Инвестиции в обучение сотрудников, развитие их компетенций позволяют внедрять более сложные и эффективные коммерческие стратегии. Внешние источники Это факторы и ресурсы извне, которые компания может задействовать. Рыночный спрос и тренды. Выявление новых потребностей клиентов, изменение потребительских предпочтений, появление ниш — всё это открывает возможности для развития. Партнёрства и цепочки поставок. Налаживание выгодных связей с поставщиками, дистрибьюторами, логистическими компаниями расширяет возможности для закупок, сбыта и снижения издержек. Технологические инновации. Новые технологии (цифровые платформы, искусственный интеллект для аналитики или персонализации, блокчейн для прозрачности цепочек) кардинально меняют способы ведения коммерции. Государственная поддержка. Субсидии, гранты, льготные кредиты, налоговые льготы, участие в госпрограммах развития бизнеса или госзаказы — всё это внешние стимулы. Нормативно-правовая среда. Благоприятные законы, упрощение административных процедур, защита прав собственности создают среду, в которой коммерческая деятельность развивается активнее. Инвестиции и заёмные средства. Привлечение капитала от инвесторов, банковские кредиты, лизинг, факторинг — эти инструменты позволяют масштабироваться, даже если внутренних ресурсов пока недостаточно. Конкуренция. Давление со стороны конкурентов часто становится стимулом искать новые решения, улучшать качество, снижать цены или выходить на новые рынки.
--------	---

7.1. Уровни овладения

Компетенция: ПК-1 Способен организовать оптимальный процесс перевозки груза в логистической цепи поставок.

Индикатор достижения компетенции: ПК-1.1 Сравнивает виды и классификацию логистических услуг, организует наиболее эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ПК-1.2 Участвует в планировании и организации оптимального процесса перевозки груза в цепи поставок.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ПК-3 Способен организовать процесс оказания логистических услуг с улучшенными требованиями по качеству в цепи поставок.

Индикатор достижения компетенции: ПК-3.1 Организует процесс оказания логистических услуг в цепи поставок.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ПК-3.2 Организует процесс улучшения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
---------	----------------	-----------------

Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Абросимова, Е. А. Организаторы торгового оборота: учебник для вузов / Е. А. Абросимова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 183 с - 978-5-9916-8144-5. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/584283> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. - Москва: Юрайт, 2026. - 394 с - 978-5-534-16955-3. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582988> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 265 с - 978-5-534-17371-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/585309> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
2. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для вузов / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. - 4-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 485 с - 978-5-534-21597-7. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582726> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке
3. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 286 с - 978-5-534-16833-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/586175> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://minfin.gov.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России)
2. <http://www.gov.ru/> - Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия»)

3. <http://www.gks.ru/> - Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики)

4. <http://pravo.gov.ru/> - Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации»

Ресурсы «Интернет»

Не используются.

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

Не используется.

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения