

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)  
**ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ**

Направление и направленность (профиль)  
38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП  
2021

Форма обучения  
очная

Владивосток 2023

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Организация коммерции по сферам применения» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

*Юрченко Н.А., доцент, Кафедра маркетинга и торговли, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru*

10 Утверждена на заседании кафедры маркетинга и торговли от 31.05.2023 , протокол №

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

<b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b>	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000B37C92
Владелец	Юрченко Н.А.

## 1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью изучения дисциплины «Организация коммерции по сферам применения» является формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- показать значение коммерции в деятельности предприятий и организаций в рыночных отношениях;
- изучить процесс организации коммерческой деятельности на предприятиях различных видов деятельности;
- сформировать представление об особенностях торговли товарами, услугами, интеллектуальными продуктами деятельности;
- дать представление о формах и методах организации снабженческо-сбытовой деятельности в различных сферах хозяйства;
- научить управлять коммерческими процессами с учетом особенностей их организации.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД1	Знание	процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия
	ПКВ-2 : Способен организовывать работу в сфере закупочной, складской, распределительной логистики и управления запасами в международных цепях поставок	ПКВ-2.1к : Участвует в организации закупочной деятельности: проводит расчеты плана закупок; координирует поиск поставщиков и заключение договоров с ними, анализирует выполнение заказов и результаты поставок	РД2	Умение	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров

		ПКВ-2.2к : Участвует в организации системы управления запасами предприятия, координирует работы по их формированию, хранению, инвентаризации, своевременной оборачиваемости, утилизации	РД3	Навык	организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности
		ПКВ-2.3к : Участвует в организации складской деятельности: определяет месторасположение и размер складов, виды складского оборудования, координирует складской технологический процесс, оптимизирует складские издержки, ведет претензионную работу	РД4	Умение	организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности
		ПКВ-2.4к : Организовывает распределение продукции, разрабатывает и организует каналы распределения; осуществляет контроль за выполнением сроков и условий поставок, а также за качеством обслуживания потребителей	РД5	Навык	участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности

## 2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация комммерции по сферам применения» относится к факультативным дисциплинам (модулям).

## 3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Б4.Ф	5	2	37	18	18	0	1	0	35	3

## 4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

### 4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.	РД2, РД4	3	3	0	5	Собеседование, тест по теме, практическая работа
2	Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	РД1, РД4	3	3	0	6	Собеседование, тест по теме, практическая работа
3	Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	РД1, РД5	3	3	0	6	Тест по теме, практическая работа, реферат
4	Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия. Материально-техническое снабжение производственных предприятий	РД2, РД3	3	3	0	6	Тест по теме, практическая работа, реферат
5	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг	РД1, РД3, РД5	3	3	0	6	Тест по теме, практическая работа, реферат
6	Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда	РД1, РД2, РД3	3	3	0	6	Тест по теме, практическая работа, реферат
<b>Итого по таблице</b>			<b>18</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>35</b>	

### 4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

*Тема 1 Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.*

Содержание темы: Сущность рынка и его роль в рыночной экономике. Рынок и рыночная среда в системе коммерческих отношений. Основные типы рыночных структур.

Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов. Формы рыночной конкуренции. Диалектика поведения рыночных субъектов. Понятие «субъект коммерческой деятельности». Коммерческие и некоммерческие субъекты. Правовые формы коммерческих организаций. Правовые формы некоммерческих организаций. Предпринимательство без присвоения статуса юридического лица. Влияние правового статуса на деятельность предприятий и организаций .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике.

*Тема 2 Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия.*

Содержание темы: Роль сбыта в хозяйственной деятельности предприятий и учреждений в условиях рыночной экономики. Сущность сбытовой деятельности и ее функции. Организация сбытовой деятельности на предприятии. Многообразие форм организации сбытовой деятельности. Методы сбыта. Преимущества и недостатки прямого сбыта. Преимущества и недостатки косвенного сбыта. Издержки сбытовой деятельности. Роль сбыта в деятельности современного предприятия. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Принципы организации сбытовой деятельности производственного предприятия. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях. Функции основных структурных подразделений коммерческой службы предприятия. Взаимодействие сбытовых отделов с другими подразделениями. Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике.

*Тема 3 Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды.*

Содержание темы: Сущность каналов сбыта. Формы и структура каналов сбыта. Роль каналов сбыта в процессе товародвижения. Сущность, преимущества и недостатки прямых и косвенных каналов сбыта. Отличительные черты структуры прямых и косвенных каналов сбыта. Выбор каналов товародвижения для сбыта готовой продукции. Типы конкурентных отношений в торговой сети. Отбор торговых посредников и управление каналами сбыта. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников. Основные функции независимых посредников, роль дистрибьюторов в формировании страновых и региональных рынков. Виды зависимых посредников. Выбор посредников и формы партнерских отношений в сфере сбыта. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

*Тема 4 Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий.*

Содержание темы: Сущность и структура производственных ресурсов. Роль

материально-технического снабжения в обеспечении предприятия производственными ресурсами. Организация материально-технического снабжения предприятия. Традиционные и современные методы обеспечения предприятия средствами производства. Управление материально - техническим снабжением предприятия. Оценка эффективности работы материально-технического отдела. Сущность лизинга. Правовые основы лизинговых сделок. Субъекты и объекты лизинговых сделок. Виды современного лизинга. Преимущества лизинга как метода материально-технического снабжения производственных предприятий. Расчеты по лизинговым сделкам. Тенденции развития лизинга в современной России. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

*Тема 5 Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг.*

Содержание темы: Особенности розничной продажи товаров. Функции розничной торговли. Основные этапы организации розничной продажи товаров. Методы розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий. Торговые услуги розничным покупателям. Управление розничными продажами. Оценка эффективности работы розничного торгового предприятия. Особенности услуг как товара, влияние этих особенностей на организацию сбыта продукции сервисных предприятий. Ограничения в сбыте продукции сервисных предприятий. Виды современных услуг. Специфика сбыта деловых услуг. Особенности реализации потребительских услуг. Особенности коммерции государственных и негосударственных сервисных предприятий .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

*Тема 6 Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда.*

Содержание темы: Роль франчайзинга в развитии бизнеса и его правовые основы. Сущность франчайзинга и его виды. Преимущества франчайзинга для франчайзера и франчайзи. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Правовые и экономические основания для развития франчайзинга в России. Роль обмена продуктами интеллектуального труда в развитии современного общества. Современные формы технологического сотрудничества. Виды технологического обмена и их роль развитие конкурентоспособного бизнеса. Субъекты и объекты лицензионной торговли. Коммерческие сделки в сфере обмена продуктами интеллектуального труда. Виды лицензий на рынке интеллектуальной собственности. Законодательные и ценовые аспекты лицензионной торговли .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль лекционного материала в форме теста в электронной среде Moodle, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

## **5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)**

### **5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы**

#### Рекомендации по изучению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и практических занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу. В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение рефератов, выполнение контрольной работы (при необходимости) и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса.

#### Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов (СРС) - это деятельность обучающихся, которую они совершают без непосредственной помощи и указаний преподавателя, руководствуясь сформировавшимися ранее представлениями о порядке и правильности выполнения операций. Цель СРС в процессе обучения заключается, как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию в новых условиях на новом учебном материале. Самостоятельная работа призвана обеспечивать возможность осуществления студентами самостоятельной познавательной деятельности в обучении, и является видом учебного труда, способствующего формированию у студентов самостоятельности. В рамках подготовки к практическим занятиям студенты сначала прорабатывают лекционный материал, презентации, знакомятся с целью, задачами и информационными источниками. При необходимости подбирают дополнительные информационные материалы, необходимую литературу, нормативные и законодательные документы, знакомятся с ними. Студентам предлагается выполнить самостоятельную работу в виде реферата с представлением презентации по одной из предложенных тем. Текст реферата набирается на компьютере и оформляется на листах формата А4, количество слайдов в презентации не менее 12. Оформление реферата и презентации в соответствии с требованиями ВГУЭС. Для успешного освоения предложенных тем или отдельных вопросов следует ознакомиться с рекомендованной литературой и нормативно-технической документацией по дисциплине. При оценке реферата (доклада) учитывается степень проработки темы, наличие развернутого плана, степень проработки основных вопросов по плану, наличие аргументированного заключения, а также наличие соответствующего списка информационных источников (не менее 20); презентации.

Ниже приведены примерные темы индивидуальных и / или групповых сообщений. Бакалавры также могут подготовить сообщение по самостоятельно сформулированной теме, предварительно согласовав ее с преподавателем. На аудиторных занятиях, в соответствии с общей логикой и структурой дисциплины, студенты представляют результаты своей работы в форме презентации.

1. Принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов.
2. рынок и рыночная среда. Основные типы рыночных структур.
3. Правовые формы коммерческих организаций.
4. Влияние правового статуса на коммерческую деятельность предприятий и организаций.
5. Особенности современного товарного рынка. Субъекты товарного рынка.
6. Особенности услуги как товара. Структура и основные субъекты современного рынка услуг.
7. Роль интеллектуальной собственности в жизни современного общества. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности.
8. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Формы организации коммерческой деятельности.



9. Роль сбыта в рыночной экономике. Сущность сбытовой деятельности и ее функции.
  1. Формы и методы сбытовой деятельности.
  2. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях.
  3. Сущность, формы и структура каналов товародвижения. Выбор каналов сбыта.
  4. Роль материально-технического снабжения в деятельности предприятия. Организация закупки сырья и оборудования.
  5. Роль лизинга в материально-техническом снабжении современных предприятий  
Сущность и виды лизинга.
  6. Тенденции развития лизинга в современной России.
  7. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества.
  8. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников.
  9. Роль ярмарок, аукционов и товарных бирж в оптовой торговле.
    10. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров.
    11. Особенности услуг и их влияние на организацию сбыта продукции сервисных отраслей.
    12. Специфика сбыта деловых услуг и потребительских услуг.
    13. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Сущность франчайзинга и его виды.
    14. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда.

#### **Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Для выполнения самостоятельной работы студентов необходимы помещения, укомплектованные соответствующей компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ВГУЭС, к современным профессиональным базам данных, информационным справочным системам, например, Консультант Плюс, Гарант, Кодекс и др. В данной учебной программе приведен перечень основных и дополнительных источников, которые предлагается изучить в процессе обучения по дисциплине. Кроме того, для расширения и углубления знаний по данной дисциплине целесообразно использовать: данные портала внешнеэкономической информации РФ, Центра экспертизы ВТО, Федеральной службы государственной статистики, Федеральной антимонопольной службы России; научные публикации в тематических журналах, например «Спрос»; библиотеку диссертаций; полнотекстовые базы данных библиотек; имеющиеся в библиотеках вуза и региона публикации на электронных и бумажных носителях и др. Для проведения занятий лекционного типа используются презентационные материалы обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие темам лекций настоящей РПД.

#### **5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме

электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

## **6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

## **7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **7.1 Основная литература**

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. - ISBN 978-5-394-05431-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083264> (дата обращения: 06.09.2023).

2. Иванов Г. Г., Холин Е. С. Коммерческая деятельность : Учебник [Электронный ресурс] : Издательский Дом ФОРУМ , 2020 - 384 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356004>

3. Каменева С. Е. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ. Учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] : Москва : Издательство Юрайт , 2022 - 76 - Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-v-sfere-uslug-488226>

4. Яковлев, Г. А. Основы коммерции : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 224 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-014364-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842558> (дата обращения: 06.09.2023).

### **7.2 Дополнительная литература**

1. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165881> (дата обращения: 21.06.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842552> (дата обращения: 06.09.2023).

3. Лapidус Л.В. Цифровая экономика: Управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : Учебник [Электронный ресурс] : НИЦ ИНФРА-М , 2022 - 479 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=395601>

4. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 7е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - ISBN 978-5-394-05272-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083266> (дата обращения: 06.09.2023).

**7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):**

1. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 24.04.2020) "О защите прав потребителей" - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/)
2. Информационно-правовой портал "Гарант": <https://www.garant.ru>
3. Научная электронная библиотека – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: <https://www.gks.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) URL: <https://rosпотребнадзор.ru/>
6. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 02.08.2019 N 259-ФЗ) - Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_58968/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/)
7. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>
8. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>
9. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
10. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"
11. Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ - Режим доступа: <https://urait.ru/>
12. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
13. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>

**8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор

Программное обеспечение:

- Microsoft SharePoint Server 2010

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВЛИ

Фонд оценочных средств  
для проведения текущего контроля  
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

**ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ**

Направление и направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП  
2021

Форма обучения  
очная

Владивосток 2023

## 1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия
	ПКВ-2 : Способен организовывать работу в сфере закупочной, складской, распределительной логистики и управления запасами в международных цепях поставок	ПКВ-2.1к : Участвует в организации закупочной деятельности: проводит расчеты плана закупок; координирует поиск поставщиков и заключение договоров с ними, анализирует выполнение заказов и результаты поставок
		ПКВ-2.2к : Участвует в организации системы управления запасами предприятия, координирует работы по их формированию, хранению, инвентаризации, своевременной оборачиваемости, утилизации
		ПКВ-2.3к : Участвует в организации складской деятельности: определяет месторасположение и размер складов, виды складского оборудования, координирует складской технологический процесс, оптимизирует складские издержки, ведет претензионную работу
	ПКВ-2.4к : Организует распределение продукции, разрабатывает и организует каналы распределения; осуществляет контроль за выполнением сроков и условий поставок, а также за качеством обслуживания потребителей	

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

## 2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

**Компетенция ПКВ-2** «Способен организовывать работу в сфере закупочной, складской, распределительной логистики и управления запасами в международных цепях поставок»

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код	Т	Результат	
	ре	и		
	з-	п		
	та	ре		
		з-		
		та		

ПКВ-2.1к : Участвует в организации закупочной деятельности: проводит расчеты плана закупок; координирует поиск поставщиков и заключение договоров с ними, анализирует выполнение заказов и результаты поставок	Р Д 2	У м е н е	соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продаж и товаров	Самостоятельность решения поставленных задач
ПКВ-2.2к : Участвует в организации системы управления запасами предприятия, координирует работы по их формированию, хранению, инвентаризации, своевременной оборачиваемости, утилизации	Р Д 3	Н а в ы к	организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности	Корректность выбора методов (инструментов) решения задач Самостоятельность решения поставленных задач
ПКВ-2.3к : Участвует в организации складской деятельности: определяет месторасположение и размер складов, виды складского оборудования, координирует складской технологический процесс, оптимизирует складские издержки, ведет претензионную работу	Р Д 4	У м е н е	организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	Самостоятельность решения поставленных задач
ПКВ-2.4к : Организует распределение продукции, разрабатывает и организует каналы распределения; осуществляет контроль за выполнением сроков и условий поставок, а также за качеством обслуживания потребителей	Р Д 5	Н а в ы к	участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	Корректность выбора методов (инструментов) решения задач Самостоятельность решения поставленных задач

**Компетенция ОПК-3 «Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов»**

Таблица 2.2 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		Критерии оценивания результатов обучения	
	Код результата	Тип результата		
ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	Р Д 1	Знание	процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

### 3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС		
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация	
Очная форма обучения				
РД1	Знание : процессов, необходимых для профессиональной деятельности по организации и планированию материально-технического обеспечения предприятия	1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.5. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.6. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД2	Умение : соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов при организации закупки и продажи товаров	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.4. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме

		тия Материально-техническое снабжение производственных предприятий	Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.6. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД3	Навык : организации бизнес-процессов по закупке и продаже товаров и оценки их эффективности	1.4. Сущность лизинга и его роль в материально-техническом снабжении современного предприятия Материально-техническое снабжение производственных предприятий	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.5. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.6. Франчайзинг и его роль в продвижении услуг. Особенности организации коммерческого обмена результатами интеллектуального труда	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД4	Умение : организовать и принимать участие в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	1.1. Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг.	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.2. Сущность, задачи и функции сбыта. Организация коммерческой службы производственного предприятия	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Собеседование	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
РД5	Навык : участия в реализации проектов в области коммерческой и логистической деятельности	1.3. Выбор каналов сбыта. Торговые посредники и их виды	Практическая работа	Зачет в письменной форме
			Реферат	Зачет в письменной форме
			Тест	Зачет в письменной форме
		1.5. Организация коммерческой деятельности по	Практическая работа	Зачет в письменной форме



	о розничной продаже товаров. Особенности реализации услуг	Реферат	Зачет в письменной форме
		Тест	Зачет в письменной форме

#### 4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство**											
	Собеседование	Тесты	Рефераты	Практические работы	Вопросы к зачету							Итого
Лекции	10											10
Практические работы				30								30
Самостоятельная работа			10	20								30
ЭОС		10										10
Промежуточная аттестация					20							20
Итого												100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями и умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

#### 5 Примерные оценочные средства

Ошибка SQL: !Coundn't execute query: select row\_number() over(order by p0.ParamValue) nom,

```
Name.DictValue Name, isnull(replace(
Doc_flow.dbo.ClearFormatingP(Doc_flow.dbo.ClearFormating(CMS.dbo.SVGToJpg(
replace(replace(Content.ParamText,CHAR(13),' '), CHAR(10),' '))) , '
```

```
' ,
```

```
          ),")                                     Content,
isnull(replace(Doc_flow.dbo.ClearFormatingP(Doc_flow.dbo.ClearFormating(CMS.dbo.SVGToJpg
```

```
' ,
```

```
          ),")                                     Descr,
isnull(replace(Doc_flow.dbo.ClearFormatingP(Doc_flow.dbo.ClearFormating(CMS.dbo.SVGToJpg
```

```
' ,
```

```
          ),")                                     Scale from      DOC_FLOW.dbo.D_ParamDetails      p0 join
DOC_FLOW.dbo.D_ParamDetails      NameId      on      p0.ParamValue = NameId.infoId and
NameId.IdParam      = 2146654417 join      DOC_FLOW.dbo.D_Dictionary      name      on
name.IdObjectDepend = 2146847058 and name.DictItemId = NameId.ParamValue left join
DOC_FLOW.dbo.D_ParamDetails      Content      on      p0.ParamValue = Content.infoId and
Content.IdParam      = 2146654421 left join      DOC_FLOW.dbo.D_ParamDetails      Descr      on
p0.ParamValue = Descr.infoId and Descr.IdParam = 2146671987 left join
DOC_FLOW.dbo.D_ParamDetails      Scale      on      p0.ParamValue = Scale.infoId and Scale.IdParam =
2146671988 where p0.IdParam = 2146657556 and p0.InfoId = '2151653620' order by nom
System.Data.SqlClient.SqlException (0x80131904): Истекло время ожидания (Timeout). Время
ожидания истекло до завершения операции или сервер не отвечает. --->
System.ComponentModel.Win32Exception (0x80004005): Время ожидания операции истекло в
System.Data.SqlClient.SqlConnection.OnError(SqlException exception, Boolean breakConnection,
Action`1 wrapCloseInAction) в
System.Data.SqlClient.SqlInternalConnection.OnError(SqlException exception, Boolean
breakConnection, Action`1 wrapCloseInAction) в
System.Data.SqlClient.TdsParser.ThrowExceptionAndWarning(TdsParserStateObject stateObj,
Boolean callerHasConnectionLock, Boolean asyncClose) в
System.Data.SqlClient.TdsParser.TryRun(RunBehavior runBehavior, SqlCommand cmdHandler,
SqlDataReader dataStream, BulkCopySimpleResultSet bulkCopyHandler, TdsParserStateObject
stateObj, Boolean& dataReady) в
System.Data.SqlClient.SqlDataReader.TrySetMetaData(_SqlMetaDataSet metaData, Boolean
moreInfo) в System.Data.SqlClient.TdsParser.TryRun(RunBehavior runBehavior, SqlCommand
cmdHandler, SqlDataReader dataStream, BulkCopySimpleResultSet bulkCopyHandler,
TdsParserStateObject stateObj, Boolean& dataReady) в
System.Data.SqlClient.SqlDataReader.TryConsumeMetaData() в
System.Data.SqlClient.SqlDataReader.get_MetaData() в
System.Data.SqlClient.SqlCommand.FinishExecuteReader(SqlDataReader ds, RunBehavior
runBehavior, String resetOptionsString) в
System.Data.SqlClient.SqlCommand.RunExecuteReaderTds(CommandBehavior cmdBehavior,
RunBehavior runBehavior, Boolean returnStream, Boolean async, Int32 timeout, Task& task,
Boolean asyncWrite, SqlDataReader ds) в
System.Data.SqlClient.SqlCommand.RunExecuteReader(CommandBehavior cmdBehavior,
RunBehavior runBehavior, Boolean returnStream, String method, TaskCompletionSource`1
completion, Int32 timeout, Task& task, Boolean asyncWrite) в
System.Data.SqlClient.SqlCommand.RunExecuteReader(CommandBehavior cmdBehavior,
```

RunBehavior runBehavior, Boolean returnStream, String method) в  
System.Data.SqlClient.SqlCommand.ExecuteReader(CommandBehavior behavior, String method)  
в System.Data.SqlClient.SqlCommand.ExecuteReader(CommandBehavior behavior) в  
System.Data.Common.DbCommand.System.Data.IDbCommand.ExecuteReader(CommandBehavior  
behavior) в System.Data.Common.DbDataAdapter.FillInternal(DataSet dataset, DataTable[]  
datatables, Int32 startRecord, Int32 maxRecords, String srcTable, IDbCommand command,  
CommandBehavior behavior) в System.Data.Common.DbDataAdapter.Fill(DataSet dataSet, Int32  
startRecord, Int32 maxRecords, String srcTable, IDbCommand command, CommandBehavior  
behavior) в System.Data.Common.DbDataAdapter.Fill(DataSet dataSet) в  
AUTH.DataBaseClient.Get\_Data(String Query) в X:\dev\RTFReport\DataBaseClient.cs:crpoka  
110 ClientConnectionId:c27ecbe6-cb42-450e-867f-234987981773 Error Number: -2, State: 0,  
Class: 11.!