

УЛЬЯНОВСКИЙ АВИАЦИОННЫЙ КОЛЛЕДЖ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
**ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность **38.02.05** Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Углубленная подготовка

Ульяновск  
2015



Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» разработана на основе Федерального Государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, углубленной подготовки (приказ Минобрнауки России от «28» июля 2014 г. № 835) – ред.2, изм.10%

РЕКОМЕНДОВАНА

на заседании ЦМК коммерции,  
товароведения и общественного питания  
Председатель ЦМК

 О.А. Минеева  
подпись

Протокол №1  
от «28» августа 2015г.

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора  
по учебно- методической работе

 Л.Н. Подкладкина  
подпись

«30» августа 2015г.

ОРГАНИЗАЦИЯ - РАЗРАБОТЧИК: ОГБОУ СПО «Ульяновский авиационный колледж»

РАЗРАБОТЧИК: ПРОНИНА Н.М. - преподаватель спец. дисциплин Ульяновского авиационного колледжа

*На заседании ЦМК коммерции,  
товароведения и общественного  
питания протокол от 30.08.15г.*

 Н.М. Пронина

## СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	стр. 4
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	18

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» направлено на формирование следующих профессиональных и общих компетенций:

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Проводить товароведную экспертизу.

ПК 2.4. Документально оформлять результаты различных видов экспертиз и испытаний товаров и продукции.

ПК 3.1. Планировать основные показатели деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ и оказание услуг исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ и оказания услуг исполнителями.

ПК 3.5. Участвовать в выработке мер по оптимизации процессов оказания услуг в области профессиональной деятельности.

ПК 3.6. Оформлять учетно-отчетную документацию.

ПК 4.1. Выполнять задания специалиста более высокой квалификации при проведении маркетинговых исследований.

ПК 4.2. Сравнивать конкурентоспособность аналогичных товаров и (или) услуг.

ПК 4.3. Планировать комплекс маркетинговых мероприятий.

ПК 4.4. Выполнять работы по формированию спроса на товары и услуги.

ПК 4.5. Выполнять работы по продвижению товаров и услуг.

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) в соответствии с ФГОС по специальности СПО углубленной подготовки 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовке по рабочим профессиям: 17353 Продавец продовольственных товаров, 17351 Продавец непродовольственных товаров

## 1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:

Обязательная часть циклов ОПОП

П.00 Профессиональный цикл

ОП.00 Общепрофессиональные дисциплины

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

## 1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

*В результате освоения дисциплины обучающийся ДОЛЖЕН УМЕТЬ:*

**У1** определять виды и типы торговых организаций

**У2** устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания

*В результате освоения дисциплины обучающийся ДОЛЖЕН ЗНАТЬ:*

**З1** сущность и содержание коммерческой деятельности;

**З2** терминологию торгового дела;

**З3** формы и функции торговли;

**З4** объекты и субъекты современной торговли;

**З5** характеристики оптовой и розничной торговли;

**З6** классификацию торговых организаций;

**З7** идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;

**З8** структуру торгово-технологического процесса;

**З9** принципы размещения розничных торговых организаций;

**З10** устройство и основы технологических планировок магазинов;

**З11** технологические процессы в магазинах;

**З12** виды услуг розничной торговли и требования к ним;

**З13** составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;

**З14** номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;

**З15** материально-техническую базу коммерческой деятельности;

**З16** структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;

**З17** назначение и классификацию торговых складов;

**З18** технологию складского товародвижения

## 1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося **164** часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **114** часов;
- самостоятельной работы обучающегося **50** часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>164</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>114</b>
в том числе:	
- теоретические занятия	61
- практические занятия	50
- контрольные работы	3
- курсовая работа	<i>Не предусмотрена</i>
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>50</b>
в том числе:	
- работа с конспектом лекций	8
- составление сравнительных таблиц и логических схем для систематизации знаний	12
- изучение нормативной и справочной документации	4
- подготовка сообщений	6
- составление кроссвордов	2
- поиск сообщений в сети «Internet»	6
- решение ситуационных производственных (профессиональных) задач	6
- работа с конспектами лекций при подготовке к контрольной работе	6
<b><i>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ в форме - экзамена</i></b>	

### 2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
ВВЕДЕНИЕ		1	1
<b>РАЗДЕЛ 1 УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ</b>		<b>72</b>	
	48+24		
ТЕМА 1.2 Цели и задачи коммерческой деятельности	<p><b><i>Содержание учебного материала</i></b></p> <p>1.1.1. Цели, принципы и функции коммерции. Предмет и содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности». Цели, задачи и предмет учебной дисциплины.</p> <p>1.1.2 Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с сопутствующими дисциплинами.</p> <p>1.1.3 Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Понятие и сущность процесса товародвижения.</p>	2	2
	<b><i>Практические занятия – не предусмотрены</i></b>		
	<p><b><i>Самостоятельная работа:</i></b></p> <p>- работа с конспектом занятий и учебной литературой</p> <p>- составление схемы: комплекс задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; структура коммерческой деятельности</p>	2	

ТЕМА 1.2 Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	<b>Содержание учебного материала</b> 1.2.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности 1.2.2 Основные функции и принципы коммерческой деятельности 1.2.3 Методы организации коммерческой деятельности	4	2
	<b>Практические занятия – не предусмотрены</b>		
	<b>Самостоятельная работа:</b> - составление схемы: Основы коммерческой деятельности; процессы и операции, выполняемые в торговле.	2	
ТЕМА 1.3 Коммерческие структуры	<b>Содержание учебного материала</b> 1.3.1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. 1.3.2 Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Виды интеграции торговых предприятий.	2	2
	<b>Практические занятия:</b> <b>ПЗ 1</b> Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности.	2	
	<b>Самостоятельная внеаудиторная работа</b> - составление схем: классификации организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; коммерческие организации; - составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 4; Юридические лица (ст.48- 123); ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика.	2	
ТЕМА 1.4 Организация хозяйственных связей в торговле.	<b>Содержание учебного материала</b> 1.4.1 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей. 1.4.2 Договоры в коммерческой деятельности Понятие о сделках, о договоре, их классификация. Виды договоров в торговле. Порядок заключения договора, изменения и расторжения. Понятия акцепт, оферта. Содержание договора купли-продажи. Ответственность сторон за нарушение условий договора.	4	2
	<b>Практические занятия</b> <b>ПЗ 2</b> Анализ содержания различных видов договоров и разбор ситуаций.	2	
	<b>ПЗ 3</b> Составление договора поставки, спецификации и протокола разногласий	2	
	<b>ПЗ 4</b> Анализ выполнения договорных обязательств	4	



	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составление классификации хозяйственных связей</li> <li>- работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 28. Заключение договора (ст.432- 449); изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 29; Изменение и расторжение договора (ст.450-453);</li> <li>- составление схемы условия договора.</li> </ul>	4	
ТЕМА 1.5 Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1.5.1 Сущность, роль и значение закупочной работы.</p> <p>1.5.2 Характеристика этапов процесса закупочной работы</p> <p>1.5.3 Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет.</p>	4	2
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p><b>ПЗ 5</b> Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга</p>	2	
	<p><b>ПЗ 6</b> Определение объема закупок и технология их расчетов</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составление схемы: Процесс выбора поставщиков</li> <li>- решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров;</li> <li>- составление таблицы основные слагаемые при выборе поставщика;</li> <li>- составление схемы организация работы по формированию заказа на закупку;</li> <li>- составление схемы этапы коммерческой работы по оптовым продажам;</li> <li>- составление схемы оптовая торговля во взаимодействии с производством и потреблением;</li> <li>- составление схемы этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.</li> </ul>	4	
ТЕМА 1.6 Формирование и планирование товарных запасов	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1.6.1 Процесс формирования товарных запасов.</p> <p>1.6.2 Управление товарными запасами.</p> <p>1.6.3 Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.</p>	2	2
	<p><b>Практические занятия</b></p> <p><b>ПЗ 7</b> Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная внеаудиторная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разработка схем: классификация товарных запасов; основные типы запасов; методы управления запасами</li> <li>- решение задач: расчет товарных запасов</li> </ul>	2	
ТЕМА 1.7 Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>1.7.1 Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.</p> <p>1.7.2 Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы.</p> <p>1.7.3 Факторинг: понятие, назначение, основные элемен-</p>	6	2

	ты, характеристика.		
	<b>Практические занятия</b> <i>ПЗ 8</i> Оформление договора лизинга и расчет лизинговых операций	2	
	<b>Самостоятельная внеаудиторная работа</b> - составление схемы отношений при товарном франчайзинге; - составление схемы преимущества и недостатки франчайзинга для франшизополучателя; - подготовка сообщений на тему: «Развитие франчайзинга в России»; «Развитие факторинга в коммерческой деятельности» - составление схемы взаимоотношения участников лизинговой сделки; - составление схемы характеристика видов лизинга; - составление схемы предоставления факторинговых услуг при продаже товаров; - составление классической схемы факторинга	6	
ТЕМА 1.8 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.	<b>Содержание учебного материала</b> 1.8.1 Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности 1.8.2 Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 1.8.3 Функции Роспотребнадзора: контроль за ценами, качеством и безопасностью товаров, искоренение злоупотреблений в торговле, контроль за весоизмерительными приборами, обеспечение гласности результата. 1.8.4 Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли	3	2
	<b>Практические занятия</b> <i>ПЗ 9</i> Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	2	
	<b>Самостоятельная внеаудиторная работа</b> - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение основных положений ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"; Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли	4	
	<i>КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА по разделу 1</i>	1	
<b>РАЗДЕЛ 2 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ</b>		<b>54</b> 38+16	
ТЕМА 2.1 Классификация предприятий розничной торговли	<b>Содержание учебного материала</b> 2.1.1 Розничная торговая сеть. Задачи торговли в обслуживании потребителей. 2.1.2 Характеристика основных видов розничных торговых предприятий 2.1.2 Классификация предприятий торговли в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51773- 2009 «Классификация предприятий торговли».	4	2

	<p><b>Практические занятия:</b>  <b>ПЗ 10</b> Определение вида и типа торговых организаций и установление соответствия ассортименту реализуемых товаров и формам торгового обслуживания.</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная внеаудиторная работа</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка сообщения на тему: «Тенденции развития розничной торговли в г.Ульяновске»;</li> <li>- составление схемы вида розничной торговой сети;</li> <li>- составление таблиц: типы предприятий розничной (стационарной) торговли; типы розничных предприятий, осуществляющих продажу непродовольственных товаров;</li> <li>- работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Классификация предприятий торговли».</li> <li>- составление кроссворда по ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».</li> </ul>	2	
ТЕМА 2.2 Организация и технология товароснабжения розничных торговых организаций	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>2.2.1. Сущность и принципы рациональной организации товароснабжения розничной торговой сети</p> <p>2.2.2. Источники и формы снабжения розничной торговой сети. Порядок разработки рациональных схем завоза товаров в розничную торговую сеть</p> <p>2.3.3. Централизованная доставка товаров в магазины и ее экономическая эффективность</p>	4	2
	<p><b>Практические занятия:</b>  <b>ПЗ 11</b> Анализ и расчёт показателей ритмичности поставок товаров в торговую сеть</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составление схем: формы снабжения предприятий; методы доставки товаров в магазины и другие пункты продажи;</li> <li>- поиск информации в сети «Internet»: Сбор и анализ информации о потенциальных поставщиках на примере конкретного предприятия</li> </ul>	2	
ТЕМА 2.3 Размещение и планировка розничных торговых предприятий	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>2.3.1 Принципы размещения розничных торговых организаций</p> <p>2.3.2 Устройство и технологическая планировка магазина</p>	2	2
	<p><b>Практические занятия:</b>  <b>ПЗ 12</b> Расчет показателей эффективности использования торговой площади</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составление схемы планировки торгового зала на примере супермаркета;</li> <li>- составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.</li> <li>- подготовка доклада на тему: Современные требования к дизайну магазина.</li> <li>- решение ситуационных производственных (профессиональных): анализ распределения площадей торгового зала и использования торгового оборудования (на примере предприятий розничной торговли).</li> </ul>	2	

ТЕМА 2.4 Организация торго- технологического процесса в магази- не	<b>Содержание учебного материала</b> 2.4.1 Торговые и технологические процессы в магазине. Принципы организации оперативных процессов. 2.4.2 Схемы торгового и технологического процесса в магазине: приемка товаров по количеству и качеству, хранение и подготовка товаров к продаже. 2.4.3 Формы продажи товаров 2.4.4 Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Правила мерчандайзинга. 2.4.5 Правила розничной торговли	6	2
	<b>Практические занятия</b>		
	<b>ПЗ 13</b> Оформление товарно-сопроводительных документов	2	
	<b>ПЗ 14</b> Решение ситуаций и документальное оформление приемки товаров в магазине по количеству и качеству	4	
	<b>ПЗ 15</b> Решение торговых ситуаций с применением правил продажи и закона РФ «О защите прав потребителей»	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> - составление таблицы: Принципы организации оперативных процессов. - анализ работы торговых ситуаций по приёмке товаров по количеству и качеству; - решение торговых ситуаций связанных с приёмкой товаров по количеству и качеству; - анализ выкладки товаров в торговом зале, практика применения принципов выкладки в современной торговле - составление схемы последовательность операций, связанных с поступлением товаров в торговый зал; - составление таблиц задачи и правила мерчандайзинга; - составление схем: торговые операции продажи товаров при самообслуживании, через прилавок, по предварительным заказам; - изучение правил торговли, санитарно-эпидемиологических правил СП 2.3.6.1066-01; - изучение Закона РФ «О защите прав потребителей»; - подготовка сообщения: «О соблюдении розничными организациями требований Закона РФ «О защите прав потребителей»»; - решение ситуаций по применению закона РФ « О защите прав потребителей».	6	
ТЕМА 2.5 Торговое обслужи- вание и услуги роз- ничной торговли	<b>Содержание учебного материала</b> 2.5.1 Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. 2.5.2 Элементы формирующие уровень обслуживания покупателей в магазине. 2.5.3 Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине 2.5.4 Прогрессивные формы продажи и методы обслуживания 2.5.5 Услуги розничной торговли: определение, основ-	5	2

	ные и дополнительные услуги: перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009 . 2.5.6 Требования безопасности услуг розничной торговли		
	<b>Практические занятия</b> <b>ПЗ 16</b> Оценка уровня обслуживания покупателей в магазине	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> - работа с нормативными документами и законодательной базой: Классификация услуг розничной торговли и предъявляемые к ним требования по ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования». - составление схемы классификация услуг розничной торговли; - подготовка докладов (сообщений) о качестве обслуживания, о необходимости удовлетворения потребностей клиентов для повышения конкурентоспособности организации.	4	
	<b>КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА по разделу 2</b>	1	
<b>РАЗДЕЛ 3 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ</b>		<b>38</b> 28+ 10 ср	
ТЕМА 3.1 Оптовая торговля и услуги оптовой торговли	<b>Содержание учебного материала</b> 3.1.1 Оптовая торговля: ее роль и значение в сфере обращения. Факторы, определяющие уровень обслуживания потребителей в оптовой торговле. Задачи оптовых торговых предприятий. 3.1.2 Услуги, предлагаемые оптовыми торговыми предприятиями. 3.1.4 Классификация предприятий оптовой торговли 3.1.5 Функции оптовых торговых предприятий	4	2
	<b>Практические занятия:</b> <b>ПЗ 17</b> Определение вида и типа организаций оптовой торговли.	2	
	<b>Самостоятельная работа:</b> - сообщение на тему: Оптовая торговля, ее роль и значение в сфере обращения; - составление: таблицы «Задачи оптовых торговых предприятий; классификация предприятий оптовой торговли - составить схему классификации поставщиков	2	
ТЕМА 3.2 Товарные склады, их устройство и основы технологических планировок	<b>Содержание учебного материала</b> 3.2.1 Роль и функции складов в процессе товарного обращения 3.2.2 Виды товарных складов и их характеристика 3.2.3 Устройство и планировка товарных складов 3.2.4 Техничко-экономические показатели эффективности использования складов. Порядок определения площадей помещений склада.	4	2
	<b>Практические занятия:</b> <b>ПЗ 18</b> Расчёт технико-экономических показателей эффективности использования складов	2	

	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составить схемы: признаки классификации товарных складов;</li> <li>- решить торговые ситуации по организации связей между поставщиками и покупателями по поставкам товаров.</li> <li>- решить торговые ситуации на расчёт технико-экономических показателей работы склада.</li> </ul>	2	
<p>ТЕМА 3.3 Организация и технология складских операций</p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>3.3.1. Сущность и содержание складского технологического процесса</p> <p>3.3.2 Технология поступления и разгрузки товаров</p> <p>3.3.3 Приемка товаров по количеству и качеству</p> <p>3.3.4 Технология размещения, укладки и хранения товаров</p>	4	2
	<p><b>Практические занятия:</b></p> <p><b>ПЗ 19</b> Решение ситуаций по приемке товаров (по количеству и качеству) в оптовых организациях и оформление необходимых документов</p>	2	
	<p><b>ПЗ 20</b> Решение ситуаций по размещению товаров на хранение</p>	2	
	<p><b>ПЗ 21</b> Решение ситуаций по организации и технологии отпуска товаров со складов</p>	2	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составить схемы: структура складского технологического процесса; технологическая схема приемки товаров по количеству.</li> <li>- составить конспект по теме: «Хранение товаров»</li> </ul>	4	
<p>ТЕМА 3.4 Эффективность организации коммерческой деятельности</p>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>3.4.1 Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности: товарная структура товарооборота, товарные запасы, товарные запасы в днях оборота, затраты торгового предприятия.</p> <p>3.4.2 Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности: прибыль, балансовая прибыль, рентабельность, производственные затраты.</p>	1	2
	<p><b>Практические занятия:</b></p> <p><b>ПЗ 22</b> Оценка эффективности к коммерческой деятельности</p>	4	
	<p><b>Самостоятельная работа:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- составить модель оценки коммерческой деятельности фирмы.</li> <li>- задач: «Оценка эффективности к коммерческой деятельности»</li> </ul>	2	
	<p><b>КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА по разделу 3</b></p>	1	
<p><b>КУРСОВАЯ РАБОТА (ПРОЕКТ)- не предусмотрена</b></p>			
<p><b>ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ (проекта) - не предусмотрена</b></p>			
<p><b>Самостоятельная работа обучающихся над курсовой работой (проектом) – не предусмотрена</b></p>			
<p><b>ИТОГОВАЯ АТТ ЕСТАЦИЯ: в форме экзамена</b></p>			

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины требует наличия кабинета коммерческой деятельности

*Оборудование учебного кабинета:*

- ✓ посадочные места по количеству обучающихся;
- ✓ рабочее место преподавателя;
- ✓ комплект учебно-наглядных пособий «Организация коммерческой деятельности»;
- ✓ столы, стулья, доска;
- ✓ наглядные пособия, тематические стенды
- ✓ комплект учебно – методической документации, для реализации образовательного процесса специальности «Товароведение и экспертиза качества потребительских»;
- ✓ учебно-методические издания, законы и иные нормативные акты.

*Технические средства обучения:*

- ✓ компьютер с лицензионным программным обеспечением
- ✓ мультимедиапроектор;
- ✓ калькуляторы.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
2. Межотраслевые типовые инструкции по охране труда для работников розничной торговли: Постановление Минтруда РФ от 12.02.02 № 9 "Об утверждении Межотраслевых типовых инструкций по охране труда для работников розничной торговли".
3. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Утверждён и введен в действие постановлением Госстандарта России от 11 августа 1999 г. № 242-ст.
4. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги розничной торговли. Общие требования». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. № 769-ст.
5. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства.
6. ГОСТ Р 51305-2009 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу». Утверждён и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009г. № 770-ст.
7. ПОТ РМ-014-2000 Межотраслевые правила по охране труда в розничной торговле.
8. Правила пожарной безопасности в Российской Федерации Утверждены приказом МЧС России от 18 июня 2003 г., № 313 (действующая редакция).
9. Правила продажи товаров дистанционным способом, утверждены постановлением Правительства РФ от 27.09.2007 г. № 612.
10. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов, утверждены постановлением Главного государственного врача РФ от 07.09.2001 г. № 20. (с изменением № 1 к СП 2.3.6.1066-01 утвержденным постановлением Роспотребнадзора от 03.05.2007 г. № 26).
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 г. N П-6



12. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству. Утверждена постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25 апреля 1966 г. N П-7
13. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г № 2300-1.
14. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года (принята всенародным голосованием) // Российская газета. 25 декабря 1993 г. № 237.
15. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
16. Гражданский кодекс РФ (ч. 1, 2, 3, 4): ФЗ РФ от 26 января 1996 // Российская Газета, 6 февраля 1996 г., № 23
17. Постановление Правительства РФ от 21 июля 1997 г. N 918 Об утверждении правил продажи товаров по образцам (действующая редакция).
18. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 г. Правила продажи отдельных видов товаров.
19. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
20. Постановление Правительства РФ от 6 июня 1998 г. N 569 Об утверждении правил комиссионной торговли непродовольственными товарами (действующая редакция).
21. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
22. Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
23. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197 – ФЗ.
24. Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
25. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
26. Устав Железнодорожного транспорта РФ от 10 января 2003 года № 18-ФЗ.
27. Федеральный закон от 11 июня 2003г. № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности».
28. Федеральный закон от 29 июля 2004г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
29. Федеральный закон от 22.07.2008 г. N 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности».
30. Федеральный закон РФ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля".
31. Федеральный закон РФ от 18.07.09 № 189-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный Закон "О техническом регулировании".
32. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации".
33. Федеральный закон от 30.12.2009 г. N 384-ФЗ «Технический регламент "О безопасности зданий и сооружений"».
34. Федеральный закон от 21 ноября 2011 г. N 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
35. ГОСТ 12.0.004-90 (1999) ССБТ. Организация обучения безопасности труда. Общие положения .
36. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник/ Л.П. Дашков, О.В. Памбухчианц. – М.: Издательско- торговая корпорация Дашков и К<sup>0</sup>, 2012.— 688с.
37. Иванов Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности . учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г.Иванов. — 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательский центр «Академия», 2012. — 272 с.
38. Иванов Г. Г. Организация торговли.: учебник для студ. Учреждений сред.проф. образования / Г.Г.Иванов. — М. : Издательский центр «Академия», 2014. — 192 с.

39. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности. Практикум : учеб, пособие для студ. учреждений сред. проф. образования / Г.Г.Иванов. — М. : Издательский центр «Академия», 2010. — 224 с.
40. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник / О.В. Памбухчиянц.- 7 –е изд., пераб. – М.: Издательско- торговая корпорация Дашков и К<sup>0</sup>, 2013.— 640с.

#### ИНТЕРНЕТ- РЕСУРСЫ:

41. <http://www.rosпотребнадзор.ru/> (Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека: законы и нормативные документы, регламентирующие товарное обращение и безопасность товаров на территории РФ).
42. [www.torgrus.com](http://www.torgrus.com) - сайт «Новости и технологии торгового бизнеса»
43. [www.sovtorg.panor.ru](http://www.sovtorg.panor.ru) - сайт «Современная торговля»
44. [www.1000ideas.ru](http://www.1000ideas.ru) - сайт «Бизнес-журнала»
45. [www.business-magazine.ru](http://www.business-magazine.ru) - сайт журнала «Свой бизнес»
46. [www.cibersecurity.ru](http://www.cibersecurity.ru) - сайт «Мировые новости высоких технологий».
47. [www.weblobby.ru](http://www.weblobby.ru) – сайт «Торговля».
48. [www.torg.spb.ru](http://www.torg.spb.ru) – сайт «Практика торговли».
49. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант.
50. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)- справочно - правовая система Консультант Плюс.
51. [http:// "eLibrary.ru"/](http://eLibrary.ru/) - Научная электронная библиотека
52. <http://www.edu.ru/> - Российское образование: федеральный образовательный портал.
53. [www.retail.ru](http://www.retail.ru) – все о розничной торговле.
54. <http://bishelp.ru/index.php> – портал «Помощь бизнесу».
55. <http://base.garant.ru/> – информационно-правовой портал.
56. <http://www.weblobby.ru/> – торговля: планирование и организация.
57. <http://commerc.ru/index.php> – бизнес, финансы, коммерция.

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Контроль и оценка** результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, устных, письменных и тестовых опросов, а также выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
	<b>Входной контроль</b> – входная проверочная работа проводится на первом занятии
<b>УМЕНИЯ</b>	
определять виды и типы торговых организаций	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 1-22 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 1
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 1-6,8-17,19-22 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 1-3
<b>ЗНАНИЯ</b>	
сущность и содержание коммерческой деятельности;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 1 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 1
терминологию торгового дела;	<b>Текущий контроль</b> – устные опросы, экспертная оценка выполнения ПР 1 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 3
формы и функции торговли;	<b>Текущий контроль</b> – письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 8 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 1
объекты и субъекты современной торговли;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные опросы, экспертная оценка выполнения ПР 1 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 1
характеристики оптовой и розничной торговли;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 10,17 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2,3
классификацию торговых организаций;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 10,17 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2,3
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 10,17 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2,3
структуру технологического процесса;	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 14 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
принципы размещения роз-	<b>Текущий контроль</b> – устные, письменные и тестовые опро-

ничных торговых организаций;	сы, экспертная оценка выполнения ПР 10,17 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
устройство и основы технологических планировок магазинов;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 12 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
технологические процессы в магазинах;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 14 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
виды услуг розничной торговли и требования к ним;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 16 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР16 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 16 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 2
материально-техническую базу коммерческой деятельности;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 18 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 3
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 19-21 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 3,
назначение и классификацию товарных складов;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 18 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 3
технологии складского товародвижения;	<b>Текущий контроль</b> –устные, письменные и тестовые опросы, экспертная оценка выполнения ПР 21 <b>Рубежный контроль</b> – экспертная оценка выполнения КР 3
	<b>Итоговая аттестация –в форме экзамена</b>

ПР – практическая работа

КР – контрольная работа