

**БАРНАУЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ТЕХНИКУМ**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

2021г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана (на основе примерной программы - для дисциплин общего гуманитарного и социально экономического цикла, а также дисциплины «Безопасность жизнедеятельности») в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО)

**38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров**  
укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**

Разработчик:

**Гущина М.С.**, преподаватель

Рассмотрено на заседании  
ПЦК коммерции и товароведения  
протокол № \_\_\_\_\_  
от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.  
Председатель ПЦК  
\_\_\_\_\_ М.С.Гущина

Рекомендована  
Методическим советом техникума  
протокол № \_\_\_\_\_  
от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021г.  
Председатель методического совета  
\_\_\_\_\_ О.А.Товпышка

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	стр. 4
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	5
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	9
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	10

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров** базовой подготовки укрупненная группа **38.00.00 Экономика и управление**.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

**1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:**  
Профессиональный цикл ОПОП СПО общепрофессиональная дисциплина.

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

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

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.

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

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения.

### Формируемые компетенции:

**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.** Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы;

**ПК 3.1.** Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации;

**ПК 3.2.** Планировать выполнение работ исполнителями;

- ПК 3.3.** Организовывать работу трудового коллектива;  
**ПК 3.4.** Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями;  
**ПК 3.5.** Оформлять учетно-отчетную документацию.

**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.

**1.4. Количество часов на освоение программы дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося 78 часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 52 часа;

самостоятельной работы обучающегося 26 часов.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	78
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	52
в том числе:	
практические занятия	16
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	26
Промежуточная аттестация в форме экзамена	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

### ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
<b>Раздел 1. Современная торговля</b>		<b>63</b>
<b>Тема 1.1. Сущность коммерческой деятельности в торговле</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	1. Понятие и сущность современной торговли. Формы, виды и функции торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России, регионе. Фирменная торговля. Роль и функции товароведа-эксперта в развитии и совершенствовании торговли. Задачи и основные направления развития современной сетевой торговли в России и регионе.	2
	2. Понятие, элементы и принципы коммерческой деятельности. Сущность и задачи коммерческих служб торговых организаций. Государственное регулирование коммерческой деятельности в России. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>
	Проработка учебной, специальной литературы по вопросу: «Коммерческая тайна и способы ее защиты».	2
<b>Тема 1.2. Основы организации товародвижения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>3</b>
	1. Понятие, роль и значение товародвижения. Формы и звенность товародвижения. Факторы, влияющие на выбор форм товародвижения. Роль транспорта в системе товародвижения. Понятие товародвижения в оптовой и розничной торговле.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>1</b>
	Разработка схем товародвижения для торгового предприятия	1
<b>Тема 1.3. Розничная торговая сеть</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>24</b>
	1. Виды розничной торговой сети. Типизация и специализация магазинов. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы. Мелкорозничная торговая сеть.	2
	2. Характеристика магазинов различных типов. Современные типы магазинов в России и за рубежом.	2
	3. Принципы и правила размещения розничных торговых предприятий. Факторы, влияющие на размещение магазинов: зоны обслуживания, связь с транспортными магистралями, особенности размещения в городской и сельской местности. Устройство магазинов. Классификация зданий и сооружений. Фасад и интерьер торгового предприятия, требования, предъявляемые к ним. Состав помещений магазина и их взаимосвязь.	2
	4. Планировка торгового зала, помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Торговая, установочная и экспозиционная площади магазина. Показатели эффективности использования торговой площади магазина	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>8</b>
	1. Определение вида и типа предприятия торговли по идентификационным признакам	2

	2.	Установление соответствия вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания.	2
	3.	Разработка технологических планировок торговых залов и определение состава помещений магазинов.	2
	4.	Определение эффективности использования торговой площади магазина.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>8</b>
	Составление и оформление в компьютерном варианте схемы технологических планировок торгового зала магазина в зависимости от метода продажи.		2
	Составление и оформление в компьютерном варианте схемы технологических планировок торгового зала магазина в зависимости от ассортимента.		4
	Современные требования к устройству торговых предприятий.		2
<b>Тема 1.4. Услуги розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>9</b>
	1.	Услуги розничной торговли: определение и классификация услуг розничной торговли. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требование к безопасности и охране окружающей среды.	2
	2.	Стандарты, регламентирующие услуги розничной торговли. Понятие и элементы культуры торговли.	2
	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>
	1.	Решение ситуационных задач с использованием стандартов регламентирующих качество услуг, розничной торговли.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		<b>3</b>
	Разработка перечня дополнительных услуг для магазинов различных типов.		1
	Исследование услуг, предоставляемых сельскому населению в магазинах потребительской кооперации.		2
<b>Тема 1.5. Технология товародвижения в предприятиях розничной торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		<b>21</b>
	1.	Понятие, назначение и структура технологического процесса в предприятиях розничной торговли. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров. Краткосрочное хранение товаров в магазине. Товарное соседство.	2
	2.	Подготовка товаров к продаже: основные и вспомогательные операции, их влияние на качество товаров и предоставляемых услуг. Маркировка товаров в магазине, правила оформления ценников. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров. Влияние предварительной подготовки товаров к продаже на уровень качества торгового обслуживания покупателей.	2
	3.	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Правила размещения товаров. Учет психологии покупателей при размещении и выкладке товаров в торговом зале магазина.	2
	4.	Формы и методы розничной продажи товаров. Элементы процесса торгового обслуживания покупателей (в зависимости от вида товара). Виды товарных потерь в магазине. Внемагазинные формы продажи товаров.	2

	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>
	1. Отработка навыков работы с нормативными документами, регламентирующими приемку товаров по количеству и качеству.	2
	2. Анализ размещения, выкладки товаров и обслуживанием покупателей в магазинах различных типов.	2
	3. Составление пооперационной схемы подготовки к продаже некоторых групп товаров.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>7</b>
	Проанализировать правильность оформления ценников для товаров различных групп.	3
	Разработка плана мероприятий по снижению товарных потерь в магазине.	2
	Подбор приемов показа товаров в магазине с различными методами продажи (по заданным условиям).	2
<b>Раздел 2. Оптовая торговля</b>		<b>15</b>
<b>Тема 2.1. Оптовая торговля в процессе товародвижения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>
	1. Функции складов в процессе товарного обращения. Перспективы развития оптовой торговли. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, их характеристика	2
	2. Назначение и классификация товарных складов. Виды складских помещений. Планировка склада. Требования к устройству склада.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>2</b>
	Составление конспекта: Сравнительная характеристика оптовых предприятий различных видов	2
<b>Тема 2.2. Технология складского товародвижения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>9</b>
	1. Технологические процессы склада. Разгрузка, приемка товаров на оптовом складе по количеству и качеству. Документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству.	2
	2. Технология хранения товаров: понятие, значение, составные элементы условий хранения товаров. Правила и способы размещения и укладки товаров на хранение. Режимы хранения товаров различных групп. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров в складах. Уход за товарами в процессе хранения. Товарные потери, возникающие при хранении и транспортировании товаров: понятие, виды, порядок списания.	2
	3. Технология отпуска товаров со склада. Работа зала товарных образцов. Организация работы экспедиционного склада.	2
	<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>	<b>3</b>
	Проработка учебной и специальной литературы по вопросам: Специальные склады: виды, общая характеристика. Роль тары и упаковки в технологии складского товародвижения.	3
<b>Всего:</b>		<b>78</b>



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета коммерческой деятельности

**Оборудование учебного кабинета коммерческой деятельности в соответствии с ФГОС СПО:**

- цифровые компоненты УМК по курсу,
- справочная, нормативная документация,
- наглядные пособия (видеоматериалы по процессам складского и розничного товародвижения),
- электронные презентационные материалы,
- комплект бланков коммерческой документации.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

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

**Законодательные и нормативные акты в действующей редакции:**

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей», введенный в действие Постановлением Верховного Совета РФ от 7 февраля 1992г. №2300/1-1 .
2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», от 28 декабря 2009года №381-ФЗ
3. Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи от 31 декабря 2020 г. N 2463 (в действующей редакции).
4. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения
5. ГОСТ Р 56246-2014 Услуги розничной торговли.
6. ГОСТР 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий

**Инструкции:** (в действующей редакции)

7. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ) от 22.10.1997 N 18.
8. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству с изм., внесенными Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18.

**Основные источники:**

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - М. : Юрайт, 2019. - 330 с. – ЭБС Юрайт.
2. Гущина, К. О. Права потребителя при покупке товаров и оказании услуг [Текст] : практич. пособие / К. О. Гущина. – М. : ИТК "Дашков и Ко", 2018. - 212 с.
3. Иванов, Г. Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Текст] : учебник / Г. Г. Иванов. - Москва : КНОРУС, 2021. - 222 с. - (СПО).
4. Иванов, Г. Г. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Г. Г. Иванов, С. Б. Алексина. - Москва : ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2020. - 152 с.
5. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2020, 20. - 296 с.
6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Текст] : учебник / О. В. Памбухчиянц. - М. : ИТК "Дашков и Ко", 2019. - 284 с. : ил.
7. Парамонова, Т. Н. Мерчандайзинг [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. - 5-е изд., стереотип. - Москва : КНОРУС, 2020. - 144 с.

#### Дополнительные источники:

1. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности) [Электронный ресурс] : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : КноРус, 2021. – 222 с. – Book.ru
2. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник / И. М. Синяева [и др.]. – М.: Юрайт, 2019. - 506 с. - ЭБС «Юрайт»

#### Интернет ресурсы:

1. Классификация и основные характеристики торгового оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://vivik.by/klassifikaciya-i-osnovnye-harakterii>.
2. Классификация весоизмерительного оборудования [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.znaytovar.ru/new2876.html>
3. [www.gsen.ru](http://www.gsen.ru) - сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека;
4. [www.garant.ru](http://www.garant.ru) - справочно - правовая система Гарант;
5. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - справочно - правовая система Консультант Плюс;
6. Дайджест новостей российского и мирового рынков розничной торговли: портал для поставщиков и продавцов [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.retail.ru>
7. Информационное агентство «РБК» [Электронный ресурс]: Режим доступа: [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)
8. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
9. Портал электронных средств массовой информации для предпринимателей «Деловая пресса» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.businesspress.ru>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, контрольных работ, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий для самостоятельной работы.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>уметь</b> : <ul style="list-style-type: none"><li>- определять виды и типы торговых организаций;</li><li>- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания</li></ul>	Практическое занятие Практическое занятие
В результате освоения дисциплины обучающийся должен <b>знать</b> : <ul style="list-style-type: none"><li>- сущность и содержание коммерческой деятельности;</li><li>- терминологии торгового дела;</li><li>- формы и функции торговли;</li><li>- объекты и субъекты современной торговли;</li><li>- характеристики оптовой и розничной торговли;</li><li>- классификацию торговых организаций;</li><li>- идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов;</li><li>- структуры торгово-технологического процесса;</li><li>- принципы размещения розничных торговых организаций;</li></ul>	Письменный опрос Терминологический диктант Письменный опрос Письменный опрос Тестирование Письменный опрос Защита докладов  Письменный опрос Защита рефератов

<ul style="list-style-type: none"> <li>- устройство и основы технологических планировок магазинов;</li> <li>- технологические процессы в магазинах;</li> <li>- видов услуг розничной торговли и требования к ним;</li> <li>- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;</li> <li>- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;</li> <li>- материально-технической базы коммерческой деятельности;</li> <li>- структуры и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</li> <li>- назначение и классификацию товарных складов;</li> <li>- технологию складского товародвижения.</li> </ul>	<p>Защита отчетов по экскурсии</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Тестирование</p> <p>Письменный опрос</p> <p>Тестирование</p> <p>Проверочная работа</p>
---	--

Разработчик \_\_\_\_\_ М.С. Гущина, преподаватель