

Областное государственное бюджетное  
профессиональное образовательное учреждение  
«Большенагаткинский техникум технологии и сервиса»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

учебной дисциплины

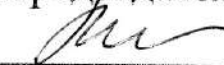
**ОП.01 Основы коммерческой деятельности**

специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества  
потребительских товаров

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 Основы коммерческой деятельности разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 28 июля 2014 г. N835)

РЕКОМЕНДОВАНА  
на заседании ЦМК по  
дисциплинам сферы  
обслуживания

Председатель ЦМК

 Нуйкина В.С.

Протокол заседания ЦМК  
№1 от 31 августа 2020 года

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УПР

ОГБПОУ Большенагаткинский ТТиС

 Мынина О.Ю.

31 августа 2020 года

**Автор-разработчик:** Мулянова Людмила Юрьевна, преподаватель

## СОДЕРЖАНИЕ

ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»

### 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина входит в профессиональный цикл в раздел общепрофессиональных дисциплин.

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

В результате освоения учебной дисциплины студент 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 учебной дисциплины студент 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.

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

максимальной учебной нагрузки обучающегося 149 часов, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 99 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 50 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Объем часов</b>
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>149</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>99</b>
в том числе:	
лабораторные работы	-
практические занятия	50
контрольные работы	-
курсовая работа (проект)	-
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>50</b>
в том числе:	
написание реферата	50
Итоговая аттестация в форме	<i>экзамена</i>

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
<b>Введение</b>	<b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b>	<b>2</b>	1
	<b>Содержание учебного материала</b> Цели, задачи, формы и функции торговли. История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах	2	
<b>Тема 1.</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	<b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b>	<b>26</b>	3
	<b>Содержание учебного материала</b>	2	
	<b>Понятие и сущность коммерческой деятельности. Содержание коммерческой работы</b>	2	
	<b>Объекты коммерческой деятельности.</b>	2	
	<b>Субъекты коммерческой деятельности.</b>	2	
	<b>Коммерческие структуры.</b> Виды коммерческих организаций и фирм.	2	
	<b>Коммерческая информация и ее защита.</b> Виды коммерческой информации	2	
<b>Коммерческая тайна, понятие, сущность.</b> Способы защиты коммерческой тайны	2		
<b>Практическое занятие</b>	2		
№1 Изучение организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2		
№2 Расчет точки (порога) безубыточности коммерческой деятельности торгового предприятия	2		
№3 Составление письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы	2		
<b>Самостоятельная работа</b>	8		
Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):			
– Информационное обеспечение коммерческой деятельности			
– Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг			
– Услуги торговли (опыт передовых предприятий)			
– Каналы утечки информации. Организационные и технические направления защиты коммерческой тайны			
<b>Тема 2.</b> Товарная информация	<b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b>	<b>16</b>	3
	<b>Содержание учебного материала</b>	2	
	<b>Понятие товарной информации, ее классификация.</b>	2	
	<b>Товарные знаки.</b> Виды товарных знаков. Классификация товарных знаков. Использование товарного знака.	2	
	<b>Практическое занятие</b>	2	
№4 Расшифровка товарных знаков	2		
№5 Оценка упаковки товара	2		

	<p><b>Самостоятельная работа</b> Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Инфраструктура розничной торговли</li> <li>– Современные типы магазинов в России и за рубежом</li> <li>– Современные требования к дизайну магазина</li> </ul>	8	
<p><b>Тема 3.</b> Организация хозяйственных связей</p>	<p><b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b></p>	<b>26</b>	3
	<p><b>Содержание учебного материала</b> <b>Хозяйственные связи и их регулирование в торговле.</b> Заявки и заказы на товар. <b>Хозяйственные договоры.</b> Основные цели заключения договора. Структура и содержание договора. Классификация договоров. <b>Порядок заключения и исполнения договоров.</b> Порядок изменения и расторжения договоров. Ответственность за нарушение условий договора. <b>Прямые связи торговых предприятий с производителями товаров.</b></p>	2 2 2 2	
	<p><b>Практические занятия</b> №6 Основные виды договоров в коммерческой деятельности №7 Составление договора поставки №8 Составление протокола разногласий при заключении договора поставки №9 Определение возможности установления прямых договорных связей оптовой базы с поставщиками №10 Определение экономической эффективности перехода на прямые договорные связи с предприятиями-изготовителями</p>	2 2 2 2 2	
	<p><b>Самостоятельная работа</b> Написать реферат на темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Понятие «договор» в коммерческой деятельности и его отличительные признаки</li> <li>– Заключение договоров в ходе коммерческой деятельности. Виды договоров.</li> </ul>	8	
	<p><b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b></p>	<b>19</b>	
	<p><b>Содержание учебного материала</b> <b>Сущность, роль и значение закупочной работы.</b> Изучение покупательского спроса. <b>Изучение и поиск коммерческих партнеров-поставщиков по закупке товаров.</b> Классификация поставщиков. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров. <b>Организация биржевой и аукционной торговли.</b> <b>Организация и технология закупок товаров у поставщиков.</b> Закупка товаров на оптовых ярмарках. Закупка товаров на оптовых рынках. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах.</p>	2 2 1 2	
<p><b>Практические занятия</b> №11 Выбор территориально удаленного поставщика на основе анализа полной стоимости №12 Контроль в сфере закупочной деятельности и принятие решения по размещению заказов №13 Механизация и автоматизация торгово-технологического процесса на складах</p>	2 2 2		
<p><b>Тема 4.</b> Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</p>			3

	<p><b>Самостоятельная работа</b> Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Принципы размещения торговых организаций</li> <li>– Технологические решения складов</li> <li>– Новое в организации складского хозяйства</li> </ul>	6	
<p><b>Тема 5.</b> Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</p>	<p><b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b></p>	<b>22</b>	3
	<p><b>Содержание учебного материала</b> <b>Сущность коммерческой работы по продаже товаров.</b></p>	2	
	<p><b>Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.</b> Методы оптовой продажи товаров.</p>	2	
	<p><b>Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.</b> Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.</p>	2	
	<p><b>Практические занятия</b> №14 Заполнение товарной накладной и счета-фактуры №15 Заполнение накладной, акта о приемки товаров и акта об установленном расхождении по количеству и качеству при приемки ТМЦ. №16 Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортимента реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания №17 Составление схемы по структуре торгово-технологического процесса предприятия торговли</p>	2 2 2 2	
<p><b>Самостоятельная работа</b> Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Современные формы и методы реализации продукции: сбыт через посредников, через организаторов оптового оборота и др.</li> <li>– Современные формы и методы реализации продукции: бартерная торговля, лицензионная торговля, лизинг, франчайзинг и др.</li> <li>– Современные формы и методы реализации продукции: собственными сбытовыми подразделениями предприятия, фирменная торговля и др.</li> <li>– Организационные формы предприятий оптовой торговли, перспективы развития</li> </ul>	8		
<p><b>Тема 6.</b> Материально-техническая база коммерческой деятельности</p>	<p><b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b></p>	<b>22</b>	3
	<p><b>Содержание учебного материала</b> <b>Технологический цикл товародвижения:</b> этапы, составляющие элементы.</p>	2	
	<p><b>Виды коммерческой деятельности</b> в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и пр.</p>	2	
<p><b>Инфраструктура коммерческой деятельности,</b> ее элементы: кредитная система и коммерческие банки; товарные, сырьевые, фондовые, валютные биржи; аукционы, ярмарки; система страхования коммерческого риска; таможенная система; коммерческо-выставочные комплексы и др.</p>	2		



	<p><b>Практические занятия</b>  №18 Расчет показателей ассортимента  №19 Расчет и составление технологического цикла товародвижения.  №20 Принятие решений в коммерческой деятельности по сбыту продукции на основе экономических расчётов.</p>	2 4 2	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  Написать реферат на темы (2 темы на выбор студента):  – Инфраструктура коммерческой деятельности  – Организация сервисного обслуживания в коммерческой деятельности  – Тенденции и перспективы развития мелкорозничной сети  – Активные формы продаж – путь к завоеванию потребителя  – Организация малого бизнеса в торговле</p>	8	
<p><b>Тема 7.</b>  Транспортное обеспечение коммерческой деятельности</p>	<p><b>ОК 1-7; ПК 1.2, 1.3, 1.4</b></p>	<b>16</b>	3
	<p><b>Содержание учебного материала:</b>  <b>Задачи транспортного обеспечения коммерческой деятельности.</b> Виды транспортных средств и выбор оптимального вида. Создание транспортных коридоров и транспортных цепей  Совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным. Обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса.  <b>Выбор вида и типа транспортных средств.</b> Факторы, влияющие на выбор вида транспорта: время доставки, надежность соблюдения графика, стоимость перевозки и др. Определение рациональных маршрутов доставки. Транспортные тарифы и правила их применения.</p>	2 2	
	<p><b>Практические занятия</b>  №21 Ознакомление с транспортным уставом железных дорог и кодексами других транспортных организаций  №22 Ознакомление с типовым договором перевозки  №23 Осуществление приемки грузов от транспортных организаций  №24 Определение рациональных маршрутов доставки.</p>	2 2 2 2	
	<p><b>Самостоятельная работа</b>  Написать реферат на темы (1 тема на выбор студента):  – Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях  – Основные понятия логистики и их значение для коммерческой деятельности</p>	4	

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета «Коммерческая деятельность».

Оборудование учебного кабинета:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебно-методической документации;
- калькуляторы;
- образцы бланков.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор;
- экран.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

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

Основные источники:

1. О.В. Памбухчиянц «Организация и технология коммерческой деятельности» Москва, «Дашков и К» 2010 г.

Дополнительные источники:

1. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Коммерция и технология торговли: Учебник , 11-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК Дашков и К, 2010
2. Л.П. Дашков, В.К.Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц Организация и правовое обеспечение бизнеса в России (коммерция и технология торговли, издание 4). – М.: ИТК Дашков и К, 2008
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (ч. I и ч. II)
4. Закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001 № 128-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 13.03.02 № 28-ФЗ; от 21.03.02 № 31-ФЗ)
5. О.В. Памбухчиянц Организация коммерческой деятельности (учебник для студентов СПО, издание 6). – М.: ИТК Дашков и К, 2009
6. Ф.Г. Панкратов, Н.Ф.Солдатова Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд. – М.: ИТК Дашков и К, 2010

Интернет-ресурсы: [www.aup.ru/books/m164/](http://www.aup.ru/books/m164/)

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

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий и сдачи экзамена.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<b>Умения:</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>	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении практических занятий Экзамен
<b>Знания:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- сущность и содержание коммерческой деятельности;</li><li>- терминологию 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 характеристика торговых организаций различных типов и видов;</li><li>- структуру торгово-технологического процесса;</li><li>- принципы размещения розничных торговых организаций;</li><li>- устройство и основы технологических планировок магазинов;</li><li>- технологические процессы в магазинах;</li><li>- виды 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-техническую базу коммерческой деятельности;</li><li>- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;</li><li>- назначение и классификацию товарных складов;</li><li>- технологию складского товародвижения.</li></ul>	Экспертная оценка деятельности обучающихся при выполнении практических занятий Тестирование Экзамен