

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.В. Лобов

Н.В. Лобов

« 02 » 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина: ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Форма обучения: очная

Уровень профессионального образования: среднее профессиональное образование

Образовательная программа: подготовки специалиста среднего звена

Общая трудоёмкость: 178 час.

Специальность: 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Рабочая программа учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» разработана на основании:

– Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утверждённого приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» июля 2014 г. № 835 по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров;

– Учебного плана очной формы обучения по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного «28» 02 2022 г.

– Рабочей программы воспитания по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденной «28» 02 2022 г.

Разработчик:
преподаватель 1 категории



К.В. Кондратьева

Рецензент:
канд. экон. наук



Ю.А. Чурсина

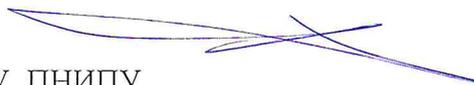
Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании предметной (цикловой) комиссии Гуманитарных и социально-экономических дисциплин (ПЦК ГСЭД) «01» 02 2022 г., протокол № 6 .

Председатель ПЦК ГСЭД



Е.А. Корвякова

СОГЛАСОВАНО
Заместитель начальника УМУ ПНИПУ



В.А. Голосов

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1 Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является обязательной частью *профессионального учебного цикла* основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности *38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*.

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» обеспечивает формирование общих и профессиональных компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности *38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*. Особое значение учебная дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 1 – ОК 9, ПК 1.1 – ПК 1.4, ПК 2.1 – ПК 2.3, ПК 3.1 – ПК 3.5.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

Цель учебной дисциплины – формирование системы знаний и умений о механизме и особенностях осуществления коммерческой деятельности в торговых организациях любой организационно-правовой формы хозяйствования.

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28	– определять виды и типы торговых организаций; – устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	– 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

		<p>типов и видов;</p> <ul style="list-style-type: none">– 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
--	--	--

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	112
<i>Самостоятельная работа</i>	66
Объем образовательной программы учебной дисциплины	178
<i>В том числе в форме практической подготовки:</i>	48
<i>в том числе:</i>	
теоретическое обучение (<i>лекция, урок</i>)	64
лабораторные занятия	-
практические занятия	48
курсовая работа (проект)	-
контрольная работа	-
Консультации	-
Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена в 3 семестре	-

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Уровень освоения	Коды компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4	5
Раздел 1 Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях		13		
Тема 1.1 Цели и задачи коммерческой деятельности	Содержание учебного материала:	13	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи. Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России	2		
	Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2		
	Практическое занятие № 1 Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка презентаций (по выбору): «Состояние и направления развития торговли в России», «История предпринимательства в России», «Торговые традиции России и стран мира»	7	3	

Раздел 2 Розничная торговля		104		
Тема 2.1 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала:	11	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304.	2		
	Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база.	2		
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Микроисследование «Виды услуг розничной торговли в магазинах г. Лысьвы»</i>	7	2	
Тема 2.2 Классификация предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала:	15	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин- склад и др.) Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности	2		
	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия, в том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4		
	Практическое занятие № 2 Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам	2		

	Практическое занятие № 3 Определение потребности в строительстве или закрытии определенных типов магазинов (решение ситуационных задач)	2		
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Микроисследование</i> «Анализ специализации и типизации розничной торговой сети г. Лысьвы»	7	3	
Тема 2.3 Устройство и основы технологических планировок магазинов	Содержание учебного материала:	13	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним. Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).	2		
	Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	2		
	Практическое занятие № 3 Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий	2		
	<i>Микроисследование</i> «Анализ технологического решения торгового предприятия» (на примере предприятия-базы практики)	7		
Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле	Содержание учебного материала:	23	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	10		
	Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса	2		
	Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление	2		

	Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения	2		
	Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров	2		
	Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов. Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	6		
	Практическое занятие № 4 Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров	2		
	Практическое занятие № 4 Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров	2		
	Практическое занятие № 5 Разработка модели эффективного технологического процесса торгового предприятия. Составление схем торгово-технологического процесса различных типов магазинов	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка отчетов по практическим занятиям	7	3	
Тема 2.5 Торговое обслуживание	Содержание учебного материала:	14	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.	2		

	Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика	2		ЛР 16 – 26, 28
	В том числе практических и лабораторных занятий	4		
	Практическое занятие № 5 Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина	2		
	Практическое занятие № 6 Разработка сценария и проведение активной формы продажи в розничном торговом предприятии	2		
	Самостоятельная работа обучающихся <i>Микроисследование «Изучение форм продажи товаров в магазинах города Лысьвы»</i>	6	3	
Тема 2.6 Правила торговли	Содержание учебного материала:	28		ОК 1 – ОК 9
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	10		ПК 1.1 – ПК 1.4
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.	2		ПК 2.1 – ПК 2.3
	Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.	2		ПК 3.1 – ПК 3.5
	Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли	2		ЛР 16 – 26, 28
	Правила продажи по образцам: назначение, сфера применения,	2	2	

особенности реализации товаров по образцам в торговом зале магазина и методом личных продаж. Особенности правил комиссионной торговли: назначение, сфера применения; регулирование отношений между комитентом и комиссионером			
Защита прав потребителей. Обязанности продавца и права потребителей по ФЗ «О защите прав потребителей»	2		
В том числе практических и лабораторных занятий	12		
Практическое занятие № 6 Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров	2		
Практическое занятие № 7 Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети	2		
Практическое занятие № 8 Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2		
Практическое занятие № 8 Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.	2		
Практическое занятие № 9 Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	2		
Практическое занятие № 9 Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине	2		
Самостоятельная работа обучающихся Подготовка отчетов по Практическим занятиям № 6 - № 9	6	3	

Раздел 3 Оптовая торговля		39		
Тема 3.1 Услуги оптовой торговли	Содержание учебного материала:	5	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	2		
	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Типы и виды оптовых предприятий.	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение лекционного материала	3	3	
Тема 3.2 Складское хозяйство оптовой торговли	Содержание учебного материала:	12	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	4		
	Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.	2		
	Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.	2		
	В том числе практических и лабораторных занятий	4		
	Практическое занятие № 10 Оценка эффективности использования складов. Определение потребности в складской площади	2		
	Практическое занятие № 10 Оценка эффективности использования складов. Определение потребности в складской площади	2		
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка отчета по практическому занятию	4	3	
Тема 3.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	Содержание учебного материала:	12	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)	6		
	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.	2		
	Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования. Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров.	2		
	Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах:	2		

		понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.			
		В том числе практических и лабораторных занятий	2		
		Практическое занятие № 11 Экскурсия на оптовое торговое предприятие	2		
		Самостоятельная работа обучающегося Подготовка отчета по практическому занятию	4	3	
Тема 3.4 Товароснабжение	Содержание учебного материала:		10	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)		2		
	Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения. Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть.		2		
	В том числе практических и лабораторных занятий		4		
	Практическое занятие № 12 Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм товароснабжения и оптимальных каналов товародвижения, разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть		2		
	Практическое занятие № 12 Решение торговых ситуаций по выбору рациональных форм товароснабжения и оптимальных каналов товародвижения, разработка графиков и маршрутов доставки товаров в торговую сеть		2		
	Самостоятельная работа студента Подготовка отчета по практическому занятию		4	3	
Раздел 4 Организация коммерческой деятельности			22		
Тема 4.1 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров	Содержание учебного материала:		22	2	ОК 1 – ОК 9 ПК 1.1 – ПК 1.4 ПК 2.1 – ПК 2.3 ПК 3.1 – ПК 3.5 ЛР 16 – 26, 28
	В том числе теоретического обучения (уроки, лекции)		10		
	Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы. Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.		2		
	Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров – поставщиков по закупке товаров. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и		2		

регулирования.			
Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.	2		
Оптовые ярмарки: определение, назначение, виды и их характеристика, органы управления. Организация и оформление закупок и продажи товаров на оптовых ярмарках.	2		
Сущность коммерческой работы по продаже товаров на оптовых предприятиях. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация торговли на аукционах.	2		
В том числе практических и лабораторных занятий	8		
Практическое занятие № 13 Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров	2		
Практическое занятие № 13 Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров	2		
Практическое занятие № 14 Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий	2		
Практическое занятие № 15 Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров	2		
Самостоятельная работа обучающихся Подготовка отчетов по практическим занятиям	4	3	
	Консультации	-	
	Промежуточная аттестация	-	
	ИТОГО	178	

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

«ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

3.1 Специализированные лаборатории и классы

№ п.п	Помещения		Количество посадочных мест
	Название	Номер аудитории	
1	<i>Кабинет Коммерческой деятельности</i>	306 А	36

3.2 Основное учебное оборудование

- доска аудиторная для написания мелом
- проектор
- колонки
- персональный компьютер
- экран
- мультимедиа проектор

3.3 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Печатные издания:

Основные источники:

1. Коротких, И.Ю. Основы коммерческой деятельности : учеб. пособие / И.Ю. Коротких. - 3-е изд., стереотип. - М. : Академия, 2013. - 208 с. - (Торговля).

Дополнительные источники:

1. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности. Теория и практика [Текст] : учебное пособие /Е.Е.Кузьмина, Л.П. Кузьмина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2014. - ил.

Периодические издания:

1. Товаровед продовольственных товаров: научный журнал/ Учредитель ООО «Индепендент Масс Медиа». – Архив номеров в фонде ОНБ ЛФ ПНИПУ 2013-2014 гг.

Электронные издания (электронные ресурсы)

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 (действующая редакция). Режим доступа: <https://www.konsultant.ru/>, свободный

2. Гражданский кодекс Российской Федерации в 4 частях (действующая редакция). Режим доступа: <https://www.konsultant.ru/>, свободный

3. Налоговый кодекс Российской Федерации в 2 частях (действующая редакция). Режим доступа: <https://www.konsultant.ru/>, свободный

4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (действующая редакция). Режим доступа: <https://www.konsultant.ru/>, свободный

5. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 14.07.2022) "О защите прав потребителей". Режим доступа: <https://www.consultant.ru> ,свободный

6. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ (действующая редакция) "О лицензировании отдельных видов деятельности" Режим доступа: <https://www.consultant.ru> ,свободный

7. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (действующая редакция) «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Режим доступа: <https://www.konsultant.ru/>, свободный

8. "ГОСТ Р 51304-2009. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги торговли. Общие требования" (утв. и введен в действие Приказом Ростехрегулирования от 15.12.2009 N 769-ст) Режим доступа: <https://www.consultant.ru> ,свободный

9. Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ (действующая редакция) "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации". Режим доступа: <https://www.consultant.ru> ,свободный

10. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (действующая редакция) "Об информации, информационных технологиях и о защите информации". Режим доступа: <https://www.consultant.ru> ,свободный

11. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (действующая редакция) "О рекламе" Режим доступа: <https://www.consultant.ru> , свободный.

Основные издания

Не используются

Дополнительные источники

1. Нигметзянова, А. М. Основы коммерческой деятельности : учебно-методическое пособие / А. М. Нигметзянова, Г. И. Гарипова, Л. Ю. Махоткина. — Казань : КНИТУ, 2019. — 84 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/196157> , авторизованный.

Периодические издания

1. ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ: СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ Орловский государственный университет экономики и торговли (Орёл) Архив номеров с 2015-2022 гг.

2. Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки [Текст]: научный рецензируемый журнал. Архив номеров 2010-2016 гг. - Режим доступа: <http://vestnik.pstu.ru/soc-eco/about/inf/> , свободный.

Интернет ресурсы

1. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru>

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <http://www.nalog.ru>

3. Официальный сайт Пенсионного фонда России <http://www.pfrf.ru>

4. Официальный сайт Фонда социального страхования <http://fss.ru>

5. Официальный сайт Фонда обязательного медицинского страхования <http://www.ffoms.ru>

6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru>

7. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

8. Министерство образования и науки РФ ФГАУ «ФИРО» <http://www.firo.ru/>

9. Портал «Всеобуч» - справочно-информационный образовательный сайт, единой окно доступа к образовательным ресурсам – <http://www.edu-all.ru/>

10. Экономико-правовая библиотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vuzlib.net>

11. Сайт «Торговля, бизнес, товароведение, экспертиза». Режим доступа: <https://znaytovar.ru/>

Программное обеспечение

- 1 Операционная система Windows 7
- 2 Офисный пакет MicrosoftOffice Профессиональный плюс 2007
- 3 БраузерыMozilla Firefox, Google Chrome

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

Справочно-правовая система Консультант Плюс

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Результаты обучения	Методы оценки
<p><i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках учебной дисциплины:</i></p> <ul style="list-style-type: none">– 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;	<p><i>Устный опрос</i></p> <p><i>Тестирование</i></p> <p><i>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</i></p> <p><i>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</i></p> <p><i>Экспертная оценка презентаций</i></p> <p><i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины</i></p> <p><i>Экзамен</i></p>

<ul style="list-style-type: none"> – назначение и классификацию товарных складов; – технологию складского товародвижения 	
<p><i>Перечень умений, осваиваемых в рамках учебной дисциплины:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – определять виды и типы торговых организаций; – устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания 	
<p><i>Перечень личностных результатов, осваиваемых в рамках учебной дисциплины:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности; – готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость; – открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий; – пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках; – проявлять гражданско-патриотическую позицию, 	<p><i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной дисциплины</i></p>

<p>демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;</p> <ul style="list-style-type: none">– использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере;– планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие в условиях развития информационных технологий, применяемых в различных отраслях народного хозяйства;– активно применяющий полученные знания на практике;– способный анализировать производственную ситуацию, быстро принимать решения;– работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;– содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;– проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается	
--	--

Фонд оценочных средств учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» приведен отдельным документом.

5 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Изучение учебной дисциплины осуществляется в течение одного семестра.

При изучении учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности» студентам целесообразно выполнять следующие рекомендации:

1 изучение курса должно вестись систематически и сопровождаться составлением подробного конспекта, в конспект рекомендуется включать все виды учебной работы: лекции, материалы практических занятий, самостоятельную проработку рекомендуемых источников;

2 после изучения какого-либо раздела по разным источникам информации или материалам практических занятий рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины, определения, понятия;

3 особое внимание следует уделить выполнению практических заданий, поскольку это способствует лучшему пониманию и закреплению теоретических знаний; перед выполнением практических заданий необходимо изучить требуемый теоретический материал;

4 вся тематика вопросов, изучаемых самостоятельно, задается на практических занятиях преподавателем и на лекциях, им даются источники для более детального понимания вопросов, озвученных на лекциях.

Образовательные технологии, используемые при изучении учебной дисциплины

Проведение лекционных занятий по учебной дисциплине «Основы коммерческой деятельности» основывается на активном и интерактивном методах обучения, преподаватель в учебном процессе использует презентацию лекционного материала, где обучающиеся не пассивные слушатели, а активные участники занятия.

Интерактивное обучение - это обучение, погруженное в общение. Обучающиеся задают вопросы и отвечают на вопросы преподавателя. Такое преподавание нацелено на активизацию процессов усвоения материала и стимулирует ассоциативное мышление студентов и более полное усвоение теоретического материала.

Проведение практических занятий основывается на активном и интерактивном методе обучения, при котором студенты взаимодействуют не только с преподавателем, но и друг с другом. Место преподавателя в интерактивных занятиях сводится к направлению деятельности студентов на выполнение практического задания.

Такие методы обучения (активное и интерактивное) формируют и развивают общие и профессиональные компетенции студентов.

Лист регистрации изменений

№ п.п.	Содержание изменения	Дата, номер протокола заседания ПЦК Подпись председателя ПЦК