

Министерство образования, науки и молодежной политики Нижегородской
области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Балахнинский технический техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины

ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»

программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности **38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров**

Балахна
2021 г.

Одобрена цикловой методической комиссией
экономических дисциплин, специальностей и
профессий и сферы обслуживания
Протокол № 11 от « 9 » 06 2021 г.
Председатель Н.В. Мальцева

Рабочая программа учебной дисциплины
«Основы коммерческой деятельности»
разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта
(далее – ФГОС) по специальности 38.02.05
Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Зам. директора по УМР
О.В. Сивухина
« 23 » 06 2021 г.



Организация-разработчик: ГБПОУ «Балахнинский технический техникум»

Разработчики:

Сельбакова Е.Н. - преподаватель дисциплин профессионального цикла
ГБПОУ «Балахнинский технический техникум», высшая категория.

Рецензенты:

Алексеева Г. А. - методист ГБПОУ «Балахнинский технический техникум».

Содержание

1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины	стр. 4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	6
3. Условия реализации учебной дисциплины	15
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	18

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.01 «Основы коммерческой деятельности»**

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Основы коммерческой деятельности» является обязательной частью общепрофессионального 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 профессиональных и общих компетенций по видам деятельности

- Управление ассортиментом товаров.
- Организация и проведение экспертизы и оценки качества товаров.
- Организация работ в подразделении организации.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Уметь	Знать
ОК 1 - 11 ПК 1.1 - 1.4, 2.1 - 2.3, 3.1 - 3.5	- 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 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

1.3. Результаты освоения учебной дисциплины формируются общие и профессиональные компетенции:

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 использовать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения.

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.

ОК 10 - Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках;

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

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.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	138
в том числе:	
теоретическое обучение	72
Лабораторные и практические занятия	20
<i>в том числе практическая подготовка</i>	<i>10</i>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>46</i>
Промежуточная аттестация: экзамен	

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

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Коды формируемых компетенций
Раздел 1. Управление и регулирование коммерческой деятельностью в сфере товарного обращения		42	
Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности		2	
	Цели, принципы и функции коммерции. Предмет и содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности». Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи с сопутствующими дисциплинами. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. Понятие и сущность процесса товародвижения	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю», работа с ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения	1	
Тема 1.2. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле		2	
	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Методы организации коммерческой деятельности	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Самостоятельная работа: Составление схемы: Основы коммерческой деятельности; процессы и операции, выполняемые в торговле	1	
Тема 1.3. Коммерческие структуры		6	
	Организационно-правовые формы функционирования предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Виды интеграции торговых предприятий	2	
	Практические занятия:	2	
	№ 1 Анализ организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности	2	
	Самостоятельная работа: Составление схемы: классификации организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; коммерческие организации;	3	

	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		
Тема 1.4. Организация хозяйственных связей в торговле		8	
	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	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	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	2	
	Практические занятия:	4	
	№ 2 Анализ содержания различных видов договоров и разбор ситуаций	2	
	№ 3 Составление договора поставки, спецификации и протокола разногласий	2	
	Самостоятельная работа: Составление классификации хозяйственных связей - 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); Составление схемы условия договора	4	
Тема 1.5. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия		8	
	Сущность, роль и значение закупочной работы. Характеристика этапов процесса закупочной работы. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота	2	
	Практические занятия:	4	
	№4 Выбор поставщиков на основе расчета рейтинга	2	
	№ 5 Определение объема закупок и технология их расчетов	2	
	Самостоятельная работа: Составление схемы: Процесс выбора поставщиков - решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров; Составление таблицы основные слагаемые при выборе поставщика;	4	

	Составление схемы организация работы по формированию заказа на закупку; Составление схемы этапы коммерческой работы по оптовым продажам; Составление схемы оптовая торговля во взаимодействии с производством и потреблением; Составление схемы этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров.		
Тема 1.6. Формирование и планирование товарных запасов		4	
	Процесс формирования товарных запасов. Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Практические занятия:	2	
	№ 6 Анализ и оценка уровня оборачиваемости и размера товарных запасов	2	
	Самостоятельная работа: Разработка схем: классификация товарных запасов; основные типы запасов; Методы управления запасами - решение задач: расчет товарных запасов	2	
Тема 1.7. Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности		8	
	Франчайзинг (коммерческая концессия): понятие, объекты, субъекты, их классификация. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Лизинг: понятие, виды, преимущества и недостатки лизинга. Лизинговый контракт: назначение, основные элементы	2	
	Факторинг: понятие, назначение, основные элементы, характеристика	2	
	Практические занятия:	2	
	№ 7 Оформление договора лизинга и расчет лизинговых операций	2	
	Самостоятельная работа: 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	4	
Тема 1.8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности		4	
	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-

	Практические занятия:	2	2.3, 3.1-3.5
	№ 8 Решение ситуаций по применению нормативных документов по регулированию коммерческой деятельности	2	
	Самостоятельная работа: 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	2	
Раздел 2. Организация розничной торговли		30	
Тема 2.1. Классификация предприятий розничной торговли		6	
	Понятие торговли, виды и функции. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их характеристика. Задачи, функции и перспективы развития розничной сети. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы, идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствия торгового зала, формы продажи товаров и т.п.) и типы предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, форма продажи и др.).	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Практические занятия:	4	
	№ 9 Изучение видов и типов торговых организаций, работа с ГОСТ Р 51773-2009 Услуги торговли. Классификация предприятий	2	
	№ 10 Определение видов и типов розничных торговых организаций в соответствии с торговой площадью, ассортиментом товаров, формами торгового обслуживания	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка докладов на тему «Характеристика розничной торговой сети на примере конкретного предприятия». Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом». Исследовательская работа Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом	3	
Тема 2.2. Размещение и планировка розничных торговых предприятий		6	
	Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения; принципы, правила и виды размещения предприятий, том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортом, направление покупательских	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5

	потоков		
	Виды торговых зданий, их особенности, основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли; устройство и основы технологических планировок магазинов: назначение, виды. Основные функциональные группы помещений магазинов, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям торгово-технологического процесса. Размещение отделов в магазинах, устройство и планировка торгового зала. Общетехническая оснащенность торгового предприятия, строительные и санитарные нормы; особенности санитарных требований к предприятиям мелкорозничной сети	2	
	Практические занятия:	2	
	№ 11 Анализ оптимальности размещения торговых предприятий, их планировки и состава функциональных групп помещений, оказания услуг (решение торговых ситуаций)	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические»	3	
Тема 2.3. Торгово-технологический процесс в розничной торговле		4	
	Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание: операции, их специфика в магазинах разных типов. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине: технология приемки товаров по количеству и качеству, нормативная база, организация, документальное оформление; технология погрузоразгрузочных работ: основные и вспомогательные операции	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Технология хранения товаров в магазине: назначение, специфика; организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения; текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения. Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине; назначение, основные и вспомогательные операции, зависимость от форм продажи; требования к подготовке товаров к продаже	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентации по темам: «Мерчандайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» Работа с ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения». Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Составление схемы планировки функциональных групп	2	

Тема 2.4. Услуги розничной торговли		4	
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги: перечень, их назначение. Классификация услуг розничной торговли, качество, номенклатура показателей качества, общие требования, нормативная база. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Практические занятия:	2	
	№ 12 Определение видов услуг оказываемых предприятиями розничной торговли и отработка методов определения качества услуг в соответствии ГОСТ Р 51773-2009 и ГОСТ Р 51304-2009	2	
	Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и показателей качества, работа с ГОСТ Р 51773-2009 Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли»	2	
Тема 2.5. Процесс торгового обслуживания покупателей		4	
	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчётов с покупателями, её специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Практические занятия:	2	
	№ 13 Классификация по видам и типам организаций розничной торговли	2	
	Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров». Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»	2	
Тема 2.6. Основные правила розничной торговли		6	
	Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Ценники и товарные чеки: понятие, назначение, виды, требования к ним	2	
	Особенности правил продажи отдельных видов товаров: подготовка к продаже, отпуск товаров.	2	
	Контроль за выполнением правил торговли. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли	2	
	Практические занятия:	2	

№ 14 Решение ситуационных задач в соответствии с Правилами торговли, действующего законодательства, санитарно–эпидемиологическими требованиями к организация розничной торговли		2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
Самостоятельная работа: Составление опорного конспекта по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей», «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», «Особенности правил продажи товаров по образцам», «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли		3	
Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности		20	
Тема 3.1. Характеристика оптовой торговли		4	
	Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции; оптовые торговые предприятия, их типы и виды; услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности; место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.12.3, 3.1-3.5 -
	Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками, с розничными торговыми организациями: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли»	2	
Тема 3.2. Технология товароснабжения в оптовой торговле		4	
	Товароснабжение: понятие, цели и задачи; рациональная организация товароснабжения, размер поставки, частота завоза, формы рациональной организации товароснабжения	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Каналы товародвижения. Методы доставки товаров в торговую сеть: централизованная, децентрализованная	2	
	Самостоятельная работа: Разработка алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия	2	
Тема 3.3. Структура и функции складского хозяйства		6	
	Материально-техническая база коммерческой деятельности: товарные склады - понятие, назначение, функции, классификация по разным признакам	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Принципы размещения товарных складов: виды и типы складских зданий: требования к ним, характеристика, планировка складов, их взаимосвязь	2	
	Практические занятия:	2	
	№ 15 Расчет потребности в складской площади и емкости склада	2	

	Самостоятельная работа: Подготовка презентации на тему: «Виды складов, их устройство и планировка»	3	
Тема 3.4. Технология складского товародвижения		6	
	Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции, складской технологический процесс: понятие, составные элементы	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4, 2.1-2.3, 3.1-3.5
	Особенности приемки товаров на 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, требования к приемке и хранению товаров, контроль за режимом хранения. Отпуск товаров со склада; организация труда на складе	2	
	Самостоятельная работа: Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: приемка товаров». Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров»	3	
	Экзамен		
	Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	138	

3. Условия реализации учебной дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины осуществляется в учебном кабинете «Коммерческая деятельность»

Оборудование учебного кабинета:

Рабочее место преподавателя, парты ученические, стулья ученические, доска классная, наглядные пособия (натуральные образцы продуктов, муляжи, плакаты). Калькуляторы. Компьютер в сборе, мультимедийный проектор, экран.

3.2 Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1.Хасанова Р.В. Основы коммерческой деятельности – М.: Издательский центр «Академия», 2018

Дополнительные источники:

1. Конституция Российской Федерации (последняя редакция)
2. Закон РФ «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях»
3. Закон РФ от 30.11.1994. №51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации». Часть 1 .
4. Закон РФ от 26.01.1996 №51-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации». Часть 2 ..
5. Закон РФ от 30.12. 2001. №197-ФЗ «Трудовой кодекс Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 28.12.2009г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (последняя редакция)
7. Федеральный закон от 30.12.2006 г. № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» (последняя редакция).
8. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300-1-ФЗ. «О защите прав потребителей» (последняя редакция).
9. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (последняя редакция).
10. Федеральный закон от 13.03.2006. № 38-РФ «О рекламе» (последняя редакция).
11. Федеральный закон от 27.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (последняя редакция).
12. Федеральный закон от 26.06.2006. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (последняя редакция).
13. Федеральный закон от 27.12.2002 г. №184-ФЗ «О техническом регулировании» (последняя редакция).
14. Федеральный закон от 29.06.2015 г. №162- ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» (последняя редакция).
15. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» (последняя редакция).
16. ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины определения».
17. ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий».

18. ГОСТ Р 56246-2014 «Услуги торговли. Услуги розничных рынков. Общие требования».
19. ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования»
20. ГОСТ Р 51305-2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу».
21. ГОСТ Р 55812-2013 «Услуги торговли. Номенклатура показателей качества услуг торговли».
22. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству. Утв. Постановлением Государственного арбитража при Совете Министров СССР от 15.06.65 г № П-6.
23. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (с дополнениями и изменениями, внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73г. №81 и от 14.11.74г. № 98.) Утв. Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25.04.66г. №П-7.

Интернет-ресурсы:

- Справочно - правовая система Гарант [электронный ресурс]. Режим доступа — <https://www.garant.ru>, свободный.
- Справочно - правовая система Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru>.

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, внеаудиторных самостоятельных работ.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Умения:		
Определять виды и типы торговых организаций	- Уметь распознавать виды и типы торговых организаций по классификационным признакам, структуре и специализации предприятий розничной сети.	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
Устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	- Уметь устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации по идентификационным признакам, характеристике торговых организаций различных видов и типов по ассортименту, торговой площади, формам торгового обслуживания	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
Знания:		
сущность и содержание коммерческой деятельности	- Владеть знаниями о сущности и содержании коммерческой деятельности;	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 1, - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
терминологию торгового дела	- Знать терминологии торгового дела при выполнении практических заданий и производственного обучения	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
формы и функции торговли	- Владеть знаниями о формах и функциях торговли	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 1, 2, 3 - самостоятельной работы

		- выполнения индивидуальных заданий - экзамен
объекты и субъекты современной торговли	- Владеть знаниями о объектах и субъектах торговли (участников); - Знать организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности и учредительные документы	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 1, 8 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
характеристики оптовой и розничной торговли	- Знать характеристики оптовой и розничной торговли; формы торгового обслуживания; организацию продажи товаров; организацию проведения тендеров; виды услуг розничной и оптовой торговли и требования к ним; номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения; методы стимулирования продаж	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 4,5,6,7 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
классификацию торговых организаций	- Знать классификацию торговых организаций;	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов	- Знать идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных видов и типов; типизацию торговых предприятий; структуру торгового предприятия	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
структуру торгово-технологического процесса	- Знать структура торгово-технологического процесса	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
принципы размещения розничных торговых	- Владеть знаниями по видам, принципам размещения	Оценка результатов выполнения:

организаций; устройство и основы технологических планировок магазинов	розничных торговых организаций и схемам организации оперативных процессов в магазине, по устройству и основам технологических планировок магазинов	- тестирования - практических занятий № 11 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации - экзамен
технологические процессы в магазинах	- Владеть теоретическими знаниями содержания торгово-технологического процесса; - обоснование выбора метода решения ситуационной задачи	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 9, 10 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
виды услуг розничной торговли и требования к ним	- Знать виды услуг розничной торговли и требования к ним, согласно нормативно-технической документации	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 12 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей	- Знать составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей, правила продажи отдельных видов товаров	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 13, 14 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации - экзамен
номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	- Знать номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения и методы стимулирования продаж	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 12 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий - экзамен
материально-техническую базу коммерческой деятельности	- Владеть знаниями о материально-технической базе коммерческой деятельности	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения

		индивидуальных заданий - экзамен
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	- Знать структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли, принципы размещения товарных складов, требования к ним	Оценка результатов выполнения: - тестирования - практических занятий № 15 - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации - экзамен
назначение и классификацию товарных складов	- Знать назначение и классификацию товарных складов	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации - экзамен
технологии складского товародвижения	- Знать технологию складского товародвижения, особенности приемки товара, хранения и отпуска	Оценка результатов выполнения: - тестирования - самостоятельной работы - выполнения индивидуальных заданий в виде компьютерной презентации - экзамен