

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области  
Государственное автономное профессиональное  
образовательное учреждение Свердловской области  
«Техникум индустрии питания и услуг «Кулинар»  
(ГАПОУ СО «ТИПУ «Кулинар»)



СОГЛАСОВАНО  
Методическим советом  
Протокол  
от «14» 06 2020 г.  
№ 32



УТВЕРЖДАЮ

Директор

Ю.А. Митько

Приказ от «15» 08 2020 г.

№ 20

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
ОП.14 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2020 г.

УМК ООП СПО по специальности 19.02.10 Технология продукции  
общественного питания

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.14 «Организация коммерческой деятельности» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 19.02.10 Технология продукции общественного питания.

Организация разработчик: ГАПОУ СО Техникум индустрии питания и услуг «Кулинар»

Разработчик: Мехонцева И.В., педагог дополнительного образования ПКК

Рассмотрена на заседании методической комиссии протокол

от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Председатель методической комиссии \_\_\_\_\_

Рассмотрена на заседании методического совета протокол

от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_

Председатель методического совета \_\_\_\_\_

Согласовано:

Зам. директора по УР \_\_\_\_\_ И. Н. Субботина

## СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.14 «Организация коммерческой деятельности» является обязательной частью цикла общепрофессиональных дисциплин основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 19.02.10 Технология продукции общественного питания.

Учебная дисциплина ОП.14 «Организация коммерческой деятельности» обеспечивает формирование общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 19.02.10 Технология продукции общественного питания.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Таблица 1

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 05 ОК 06 ОК 07 ОК 09	<ul style="list-style-type: none"> <li>– полностью обосновывать практические работы и письменно оформлять их;</li> <li>– самостоятельно изучать материал по учебникам;</li> <li>– пользоваться справочной литературой, предназначенной для студентов средних специальных учебных заведений;</li> <li>– ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; устанавливать коммерческие связи;</li> <li>– заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>– управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>– анализировать условия и факторы успешного ведения бизнеса;</li> <li>– оценивать предпринимательский риск и определять факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска и управления им;</li> <li>– планировать, организовывать и реализовывать предпринимательскую деятельность;</li> <li>– владеть техникой коммуникативных отношений при организации собственной предпринимательской деятельности;</li> <li>– планировать операционную деятельность организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы развития и закономерности функционирования организации;</li> <li>– функции и задачи коммерческой деятельности в современной организации;</li> <li>– принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;</li> <li>– основные бизнес-процессы в организации;</li> <li>– основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности; источники финансирования институты и инструменты финансового рынка;</li> <li>– нормативно-правовые акты, необходимые для занятия предпринимательской деятельностью;</li> <li>– закон о защите прав потребителей, виды ответственности.</li> </ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Таблица 2

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	162
в том числе:	
теоретическое обучение	54
лабораторные работы	-
практические занятия	54
курсовая работа (проект)	-
контрольная работа	-
Самостоятельная работа	54
Промежуточная аттестация в форме зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Таблица 3

Наименование разделов и тем учебной дисциплины	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий.			
Тема 1.1. Введение. Предмет, цели и задачи	Содержание: Структурно-логическая схема дисциплины. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Значение дисциплин в подготовке специалистов: технологов общественного питания. Состояние и перспективы развития потребительского рынка России, в том числе в сфере услуг общественного питания.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.2. Нормативно-правовое обеспечение предпринимательской деятельности.	Содержание: Понятие и признаки предпринимательской деятельности. Роль правовой нормы в предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.	2	ОК 01 – ОК 09
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить презентацию и сообщение на тему «Особенности развития предпринимательства в России».	6	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №1: Деловая игра «Организуем новое дело»	4	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.3. Виды предпринимательской деятельности.	Содержание: Виды предпринимательской деятельности и их отличие. Малое предпринимательство и его государственная поддержка. Этапы развития малого предпринимательства в России. Тенденции развития малого предпринимательства в зарубежных странах.	2	ОК 01 – ОК 09
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовить статистическую справку о развитии малого предпринимательства в	4	ОК 01 – ОК 09

	различных регионах России по различным отраслям.		
	Практикум №2: Тренинг «Целеполагание».	12	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.4. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.	Содержание: Основная классификация торговых организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. Основные единичные и групповые организационные формы компаний.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.5. Условия осуществления коммерческой деятельности.	Содержание: Информация о конъюнктуре и текущем спросе, о структуре и объемах производства товаров, базовая информация непосредственно о товаре (а именно: его качестве и потребительских свойствах). Коммерческие структуры, которые непосредственно работают на рынке, обязаны располагать по возможности более полной информацией о своих конкурентах и их потенциальных возможностях.	2	
Тема 1.6. Процессы коммерческой деятельности.	Содержание: Экономико-правовая классификация хозяйственных фактов. Классификация хозяйственных фактов. Торговые звенья коммерческой сферы деятельности которые выполняют функции по доведению продукта от производителя к потребителю.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.7. Формы сотрудничества.	Содержание: Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 1.8. Коммерческие риски. Страхование.	Содержание: Виды факторов риска. Оценка степени риска. Виды рисков в коммерческой деятельности. Управление рисками. Виды страхования, сущность которого заключается в уменьшении риска осуществления предпринимательских сделок за счет страхования.	4	ОК 01 – ОК 09
Самостоятельная работа: Подготовить рефераты и презентации 1. «Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой». 2. «Исследование и анализ потребительского рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли». 3. «Конъюнктура потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли».		14	ОК 01 – ОК 09
Раздел 2. Коммерческие службы организаций.			

Установление хозяйственных связей, коммерческие договоры.			
Тема 2.1. Коммерческие службы организаций.	Содержание: Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой: методология, процесс, структура, техника и технология управления. Системный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Кооперация в оптовой торговле. Виды договоров, порядок заключения договоров поставки, организация закупок товаров. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 2.2. Заключение договоров. Структура и содержание контрактов.		2	ОК 01 – ОК 09
Тема 2.3. Закупка и поставка товаров.	Содержание: Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров - предпосылки развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.	4	ОК 01 – ОК 09
Тема 2.4. Товарные знаки виды, классификация.	Содержание: Использование товарных знаков, история создания фирменных знаков.	4	ОК 01 – ОК 09
Тема 2.5. Реклама в торговле	Содержание: Понятие и роль рекламы на товарном рынке. Средства современной рекламы и их характеристика. Фирменный стиль и интерьер. Рекламно-информационное оформление. Определение эффективности торговой рекламы.	4	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №3: «Расчёт эффективности проведения рекламной акции»	4	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №4: «Фирменный стиль организаций общественного питания»	2	
	Практикум №5: «Реклама в общепите»	2	
Тема 2.6. Само презентация	Содержание: Понятие и роль само презентации, виды, классификация и структура.	2	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №6: «Создание само презентации»	4	ОК 01 – ОК 09



<p>Самостоятельная работа:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составить сравнительную таблицу: «Экономия средств при закупке и продаже товаров».</li> <li>2. Подготовить реферат: «Организация выставочного дела на потребительском рынке России».</li> <li>3. Подготовить проект: «Организация рекламной деятельности на примере предприятий ОП».</li> <li>4. Подготовить реферат: «Фирменный стиль как средство рекламы на ПОП».</li> <li>5. Подготовить проект: «Само презентация».</li> </ol>		22	ОК 01 – ОК 09
Раздел 3. Управление товарными запасами и потоками.			
<p>Тема 3.1. Понятие товарного потока. Формирование ассортимента торгового предприятия.</p>	<p>Содержание:</p> <p>Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии. Понятие товарного потока. Формирование ассортимента торгового предприятия. Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление Товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики</p>	4	ОК 01 – ОК 09
<p>Самостоятельная работа:</p> <p>Подготовить реферат и презентацию на тему: «Формирование ассортимента товаров на предприятии розничной торговли: понятие, факторы и этапы»</p>		4	ОК 01 – ОК 09
<p>Тема 3.2. Методы управления запасами и товарными потоками.</p>	<p>Содержание:</p> <p>Как эффективно управлять товарными и материальными запасами предприятия. Планирование закупок. Сколько закупаем и когда. Определение точки заказа. Определение экономического объема заказа. Влияние закупок на производство. Типы запасов. Модели и системы управления запасами. Понятие текущего, страхового, сезонного и других типов запасов, сущность и использование на практике Q-модели, Р-модели пополнения запасов и из производных. Контроль запасов. Методы контроля, периодичность. Формирование плана закупок. Время как важнейший фактор. Структура издержек на содержание запасов. Виды статей, их взаимосвязь с размером заказа. Страховые (резервные) запасы – методики расчета. Нормирование запасов (минимальный остаток, максимальный остаток, планирование среднего запаса и оборачиваемости). Оценка эффективности управления запасами (показатели эффективности)</p>	6	ОК 01 – ОК 09
<p>Практикум №7: «Расчет размера оптимального заказа».</p>		4	ОК 01 – ОК 09
<p>Практикум №8: «Расчет страхового запаса в зависимости от колебания спроса, времени заказа»</p>		4	ОК 01 – ОК 09

	Практикум №9: «Нормирование запасов»	4	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №10: «Расчет коэффициента оборачиваемости и длительности оборота запасов»	4	
Раздел 4. Государственное регулирование и информационное обеспечение коммерческой деятельностью.			
Тема 4.1. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.	Содержание: Сущность и значение коммерческой информации. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Порядок отнесения коммерческих сведений к коммерческой тайне предприятия. Определение понятий коммерческой тайны, ноу-хау и подобных им. Защита коммерческой тайны. Особенности правового регулирования защиты коммерческой тайны в зарубежных странах. Законодательство в области защиты информации.	2	ОК 01 – ОК 09
Тема 4.2. Государственное регулирование коммерческой деятельности и его виды.	Содержание: Цели, функции и методы государственного регулирования коммерческой деятельности. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности. Социальная функция государственного регулирования Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом. Необходимость государственного регулирования производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятий в условиях рыночного хозяйствования.	2	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №11: Организация государственного регулирования.	2	ОК 01 – ОК 09
Раздел 5. Формы и методы сотрудничества в области финансовых отношений.			
Тема 5.1. Финансирование. Кредитование. Аренда и лизинг. Франчайзинг.	Содержание: Подробно рассматриваются основные виды договорных обязательств, которые являются важнейшим источником получения коммерческой прибыли: аренда, лизинг, коммерческая концессия, комиссия и факторинг. Преимущества аренды. Субъекты лизинга. Классификация видов лизинга. Преимущества аренды договоренность основных отношений арендатора.	2	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №12: Проведение анализа движения денежных средств организации	2	ОК 01 – ОК 09
Раздел 6. Предпринимательский риск, успех.			

Тема 6.1. Предпринимательский риск, успех. Этика и мораль коммерсантов.	Содержание: Теоретические основы предпринимательского риска. Предпринимательский риск как экономическая категория. Функции и виды предпринимательских рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Особенности предпринимательских рисков в развитых странах. Американская модель оценки предпринимательских рисков. Особенности предпринимательских рисков и их оценка в экономике Франции. Практические основы предпринимательского риска на примере России. Этика и мораль коммерсанта. Морально-этический кодекс. Культура коммерсанта.	2	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №13: Предпринимательский риск	2	ОК 01 – ОК 09
	Практикум №14: Организация и проведение коммерческих переговоров	4	ОК 01 – ОК 09
	Самостоятельная работа: Подготовить реферат и презентацию на тему: «Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия».	4	ОК 01 – ОК 09
Всего:		162	

### 3. Условия реализации программы учебной дисциплины

#### 3.1. Материально-техническое обеспечение реализации программы учебной дисциплины.

Учебная дисциплина изучается в кабинете «Экономики и финансов». Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя;
- рабочие места студентов по количеству обучающихся;
- доска учебная;
- технические средства обучения;
- наглядные пособия.

#### 3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

##### 3.2.1. Печатные издания:

1. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2014.
2. Иванов, Г. Г. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. пособие для сред. проф. образования / Г. Г. Иванов. - М. : Академия, 2016. - 239 с. - (Среднее профессиональное образование. Экономика и управление)
3. Бунеева. Р. И. Коммерческая деятельность : организация и управление: учебник / — Ростов н/Д : Феникс, 2016.
4. Памбучиянц, О. В. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014.
5. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2015.
6. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения. – М.: «Академия», 2014.
7. Череданова Л.Н. Основы экономики и предпринимательства. – М.: «Академия», 2015.

##### Нормативные документы

8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая).
9. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.
10. Уголовный кодекс Российской Федерации.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации.
12. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
13. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в ред. Федерального закона от 09.05.2005 № 45-ФЗ).
14. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
15. Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
16. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
17. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» Федеральный закон от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
18. Закон Российской Федерации от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации».
19. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

20. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».
21. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
22. Закон Российской Федерации от 20.02.1992 № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле».
23. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
24. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения».
25. ГОСТ Р 51304-99 «Услуги розничной торговли. Общие требования».
26. ГОСТ Р 51305-99 «Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу».
27. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

### 3.2.2. Электронные издания:

1. <http://bishelp.ru/index.php> – портал «Помощь бизнесу».
2. <http://base.garant.ru/> – информационно-правовой портал.
3. <http://www.weblobby.ru/> – торговля: планирование и организация.
4. <http://commerc.ru/index.php> – бизнес, финансы, коммерция.

## 4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Таблица 4

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы контроля и методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы развития и закономерности функционирования организации;</li> <li>– функции и задачи коммерческой деятельности в современной организации;</li> <li>– принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;</li> <li>– основные бизнес-процессы в организации;</li> <li>– основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности; источники финансирования институты и инструменты финансового рынка;</li> <li>– нормативно-правовые акты,</li> </ul>	<p>в полном объеме владеет знаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы развития и закономерности функционирования организации;</li> <li>– функции и задачи коммерческой деятельности в современной организации;</li> <li>– принципы целеполагания, виды и методы организационного планирования;</li> <li>– основные бизнес-процессы в организации;</li> <li>– основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой и рыночной активности, эффективности и рентабельности деятельности; источники финансирования институты и инструменты финансового рынка;</li> <li>– нормативно-правовые акты,</li> </ul>	<p>Текущий контроль при проведении:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– письменного/устного опроса;</li> <li>– тестирования;</li> <li>– самостоятельной работы (докладов, рефератов, теоретической части проектов, учебных исследований и т.д.)</li> </ul> <p>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– письменных/устных ответов;</li> <li>– тестирования и т.д.</li> </ul>

<p>необходимые для занятия предпринимательской деятельностью;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– закон о защите прав потребителей, виды ответственности.</li> </ul>	<p>необходимые для занятия предпринимательской деятельностью;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– закон о защите прав потребителей, виды ответственности.</li> </ul>	
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться справочной литературой, предназначенной для студентов средних специальных учебных заведений;</li> <li>– заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>– управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>– анализировать условия и факторы успешного ведения бизнеса;</li> <li>– оценивать предпринимательский риск и определять факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска и управления им;</li> <li>– планировать, организовывать и реализовывать предпринимательскую деятельность;</li> <li>– владеть техникой коммуникативных отношений при организации собственной предпринимательской деятельности;</li> <li>– планировать операционную деятельность организации.</li> </ul>	<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– пользоваться справочной литературой, предназначенной для студентов средних специальных учебных заведений;</li> <li>– заключать договора и контролировать их выполнение;</li> <li>– управлять товарными запасами и потоками;</li> <li>– анализировать условия и факторы успешного ведения бизнеса;</li> <li>– оценивать предпринимательский риск и определять факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска и управления им;</li> <li>– планировать, организовывать и реализовывать предпринимательскую деятельность;</li> <li>– владеть техникой коммуникативных отношений при организации собственной предпринимательской деятельности;</li> <li>– планировать операционную деятельность организации.</li> </ul>	