

Нестеренко
Ирина Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко
Ирина Юрьевна
Дата: 2025.05.12 10:46:55
+05'00'



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ
(филиал) ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

 О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

(название дисциплины в соответствии с учебным планом)

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

Кафедра: менеджмента и управления персоналом

Разработчики программы: к.э.н., доцент кафедры МиУП И.Д. Голышев

Программа обсуждена на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП



Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	3
4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	4
5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины	5
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	8
6.2. Информационное обеспечение реализации программы	8
7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» является частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения учебной дисциплины: освоить организацию торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.

Задачи изучения учебной дисциплины: приобретение системных знаний об организации и осуществлении продаж товаров на внутреннем и внешнем рынках.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Учебная дисциплина «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин ОП.07 Основы бухгалтерского учета, ОП.08 Менеджмент, ОП.11 Экономика организации.

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данной дисциплины, будут использованы при изучении дисциплин ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами и подготовке дипломного проекта (работы).

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующие компетенции:

ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

Таким образом, в результате изучения дисциплины обучающийся должен:

владеть навыками:

- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;
- выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использование современных баз данных;

- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

Уметь (умения):

- У1 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- У2 применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
- У3 устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- У4 выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
- У5 реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- У6 применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров.

Знать (знания):

- 31 классификацию продовольственных и непродовольственных товаров
- 32 основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров
- 33 технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации
- 34 факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров
- 35 условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров
- 36 дефекты потребительских товаров
- 37 законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия
- 38 организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов
- 39 сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров
- 310 ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование
- 311 приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды нагрузки	очная ФО 1г.10м/2г.10м
Максимальная учебная нагрузка (всего)	58
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	32
В том числе:	
теоретическое обучение	16
практические занятия	16
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	26
В том числе:	
работа по темам	12
подготовка докладов по темам	14
Консультация, промежуточная аттестация	
Итоговые аттестации	Диф. зачет 2 сем./4 сем.

5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов Очная ФО 1z10м/2z10м	Компетенции	Уровень освоения
Тема 1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание учебного материала		ПК.1.1- ПК.15	2
	1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке	4		
	2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия			
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.			
	В том числе практических занятий			
	Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4		
	Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках			
	Самостоятельная работа	6		
	Проработка конспектов занятий, учебной литературы.			
	Подготовка докладов			
Тема 2. Установление хозяйственных связей	Содержание учебного материала		ПК.1.1- ПК.15	2

с поставщиками и потребителями товаров и услуг	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. 2. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	4	ПК.1.1-ПК.15	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ			2
	Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	4	ПК.1.1-ПК.15	
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	6	ПК.1.1-ПК.15	
Тема 3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание учебного материала		ПК.1.1-ПК.15	2
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022 Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. 2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	4		
	В том числе практических занятий			2
	Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	4		
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	6		
Тема 4. Осуществление	Содержание учебного материала		ПК.1.1-ПК.15	2

контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	4		
	В том числе практических занятий			2
	Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4		
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	8	ПК.1.1- ПК.15	
Консультация, промежуточная аттестация				
ВСЕГО		58		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный или минимальный уровень (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный или базовый уровень (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный или высокий уровень (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены оборудованные помещения.

Основное оборудование учебной аудитории для лекционных занятий:

- рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.
- комплект учебно-методических и раздаточных материалов по дисциплине.

Основное оборудование учебной аудитории для практических (лабораторных) занятий:

- рабочие места обучающихся;
- автоматизированные рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.

Программное обеспечение:

- ОС Microsoft Windows;
- пакет приложений Microsoft Office (Open Office, Libre Office).

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

6.1 Основная литература

1. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под ред. Т. Н. Парамоновой. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2024. – 282 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720229> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05521-8. – Текст : электронный.
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> (). – ISBN 978-5-394-05435-8. – Текст : электронный.
3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник / О. Н. Гутникова ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 256 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720306> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-06085-4. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 284 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720311> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-05986-5. – Текст : электронный.
2. Левкин, Г. Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие : [16+] / Г. Г. Левкин, О. Н. Коновалова, О. И. Коваль. – Москва : Директ-Медиа, 2022. – 181 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=687646> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-3108-5. – DOI 10.23681/687646. – Текст : электронный.
3. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 16-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 456 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п.п.	Интернет ресурс (адрес)/система	Описание ресурса/системы
Профессиональные базы данных		
1.	http://www.elibrary.ru	Научная электронная библиотека
2.	https://cyberleninka.ru/	Научная электронная библиотека «Киберленинка»

7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа учебной дисциплины обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя тестовые задания и практические задания по темам (разделам).

Текущий контроль результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий в форме тестирования, устного опроса, подготовки докладов, а также выполнения практических заданий, курсовой работы.

Перечень вопросов для подготовки к дифференцированному зачету

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.
7. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
8. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
9. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
10. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
11. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика.
12. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей.
13. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него.
14. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос.
15. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса
16. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка.
17. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
18. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
19. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
20. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
21. Документальное подтверждение исполнения договоров.

22. Организация претензионной работы.
23. Условия внешнеторгового контракта.
24. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
25. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
26. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
27. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
28. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже.
29. Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи.
30. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
31. Организация проведения аукционных торгов.
32. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
33. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках, бартер.
34. Характеристика коммерческих процессов.
35. Операции, связанные с коммерческой деятельностью. Технологические процессы.
36. Основные факторы рынка: товарное предложение, покупательский спрос.
37. Задачи и направления развития коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.
38. Коммерческие структуры их виды и функции.
39. Виды информации. Источники коммерческой информации.
40. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров.
41. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны. Способы защиты коммерческой тайны.
42. Главная цель товарных бирж. Классификация и характеристика бирж.
43. Органы управления торговой биржи. Организация торговых операций на бирже.
44. Биржевая сделка. Виды сделок их регистрация и оформление.
45. Сущность и виды аукционов.
46. Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций.
47. Внешнеторговая деятельность. Международные коммерческие операции.
48. Формы экономико-финансовых связей. Техника оформления внешнеторговых операций.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению докладов

Доклад: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Доклад по теме - это изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной проблеме или вопросу.

Методические указания по подготовке к дифференцированному зачету

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины.

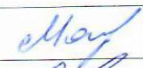
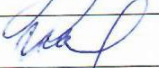
Залогом успешного прохождения контроля являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к контролю необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.

9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№	Подразделение	Подпись	ФИО	Дата
1	Кафедра ГЕиМД		Е.П. Маскайкин	18.03.2025
2	Кафедра экономики		С.М. Осташевский	18.03.2025
3	Кафедра МиУП		Е.В. Маскайкина	18.03.2025
4	Учебно-методический отдел		Н.С. Ульянова	18.03.2025
5	Библиотека		Г.В. Шпакова	18.03.2025