

государственное автономное профессиональное образовательное учреждение  
Самарской области  
«Новокуйбышевский гуманитарно-технологический колледж»

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОП.10 Управление торговлей**

для специальности: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

профиль подготовки: социально-экономический

на базе основного общего образования

ОДОБРЕНА  
Предметно-цикловой комиссией  
общих гуманитарных и социально –  
экономических дисциплин

СОГЛАСОВАНО  
Заместитель директора  
  
О. С. Макарова

Председатель: Н.В. Самойлова

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление торговлей» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), рег. № 69 от 05.02.2018г.

Разработчик:

ГАПОУ «НГТК»  
(место работы)

преподаватель  
(занимаемая должность)

Т.Н.Топоренкова  
(инициалы, фамилия)

Рецензенты:

ГАПОУ «НГТК»  
(место работы)

председатель ПЦК  
(занимаемая должность)

Н.В.Самойлова  
(инициалы, фамилия)

\_\_\_\_\_  
(место работы)

\_\_\_\_\_  
(занимаемая должность)

\_\_\_\_\_  
(инициалы, фамилия)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>13</b>

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление торговлей» является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности **38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)**.

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление торговлей» может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:** дисциплина реализуется в рамках профессионального цикла (вариативная часть) и относится к общепрофессиональным дисциплинам.

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности;
- вводить и корректировать справочную информацию;
- вести автоматизированный учет товаров в конфигурации «1С:Управление торговлей»;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- формировать отчетную информацию;
- анализировать результаты коммерческой деятельности и определять ее эффективность;

**знать:**

- виды, типы, функции торговых предприятий;
- понятие и сущность технологии торговли;
- правила торгового обслуживания и торговли товарами;
- способы регистрации хозяйственных операций в системе;
- назначение справочников и документов в конфигурации «1С:Управление торговлей»;
- виды складских операций;
- типы отчетности в конфигурации «1С:Управление торговлей»;
- современные методы анализа и прогнозирования торговой деятельности.

Учебная дисциплина «Управление торговлей» способствует формированию **общих компетенций:**

- ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
- ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.
- ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.
- ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.
- ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
- ОК 09. Использовать информационные технологии 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.

Учебная дисциплина «Управление торговлей» способствует формированию **профессиональных компетенций**:

- ПК 1.1. Обрабатывать первичные бухгалтерские документы;
- ПК 1.2. Разрабатывать и согласовывать с руководством организации рабочий план счетов бухгалтерского учета организации;
- ПК 1.4. Формировать бухгалтерские проводки по учету активов организации на основе рабочего плана счетов бухгалтерского учета;
- ПК 2.1. Формировать бухгалтерские проводки по счету источников активов организации на основе рабочего плана счетов бухгалтерского учета;
- ПК 2.2. Выполнять поручения руководства в составе комиссии по инвентаризации активов в местах их хранения;
- ПК 2.3. Проводить подготовку к инвентаризации и проверку действительного соответствия данных инвентаризации данным учета;
- ПК 2.4. Отражать в бухгалтерских проводках зачет и списание недостачи ценностей (регулировать инвентаризационные разницы) по результатам инвентаризации;
- ПК 2.5. Проводить процедуры инвентаризации финансовых обязательств организации;
- ПК 2.6. Осуществлять сбор информации о деятельности объекта внутреннего контроля по выполнению требований правовой и нормативной базы и внутренних регламентов;
- ПК 2.7. Выполнять контрольные процедуры и их документирование, готовить и оформлять завершающие материалы по результатам внутреннего контроля;
- ПК 4.1. Отражать нарастающим итогом на счетах бухгалтерского учета имущественное и финансовое положение организации, определять результаты хозяйственной деятельности за отчетный период;

- ПК 4.4. Проводить контроль и анализ информации об активах и финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности;
- ПК 4.6. Анализировать финансово-хозяйственную деятельность, осуществлять анализ информации, полученной в ходе проведения контрольных процедур, выявление и оценку рисков.

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

- объём образовательной программы **60** часов, в том числе:
- объём работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем **58** часов;
- объём самостоятельной работы обучающегося **2** часа.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объём образовательной программы</b>	<b>60</b>
<b>Объём работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем</b>	<b>58</b>
в том числе:	
теоретическое обучение	38
лабораторные работы	-
практические занятия	20
Самостоятельная работа	2
Промежуточная аттестация – дифференцированный зачет	6

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины Экономика организации

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1. Основы теории организации торговой деятельности</b>		<b>32</b>	
<b>Тема 1.1 Организация торговой деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>10</b>	
	1. <b>Услуги оптовой и розничной торговли. Торговые структуры их виды и функции.</b> Сущность, роль и значение процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения. Технологическая цепь товародвижения, ее участники, принципы рационального построения. Услуги розничной торговли и их содержание. Услуги предприятий оптовой торговли и их содержание. Классификация предприятий торговли, их виды.		ОК 01-05, ОК 09-11  ПК 2.6, 2.7, ПК 4.6
	2. <b>Технологический процесс товародвижения.</b> Понятие, сущность и содержание технологии торговли. Технологический процесс товародвижения. Понятие торгового (коммерческого) и технологического процессов. Основные принципы организации торгового- технологического процесса в торговых предприятиях.		
	3. <b>Правовое регулирование отношений в области торговой деятельности.</b> Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговую деятельность в РФ. Государственные органы, контролируемые торговлю в РФ. Общие требования к услугам торговли. Закон «О защите прав потребителей». Правила торговли.		
	4. <b>Методы продажи товаров.</b> Процесс продажи как последовательность этапов: подход к потребителю, выявление его потребностей, представление товара, завершение продажи и последующее сопровождение товара. Классификация методов продажи товаров в магазине: продажа товаров с индивидуальным обслуживанием покупателей, продажа со свободным доступом к ним покупателей, продажа товаров по образцам, продажа товаров при полном самообслуживании покупателей. Продажа товаров дистанционным способом.		
	<b>Практическое занятие 1</b>	2	
	1. Решение ситуационных задач по обслуживанию покупателей		
	<b>Самостоятельная работа</b>	0	
<b>Тема 1.2 Организационные и экономические показатели торговли</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>22</b>	
	1. <b>Управление товарными запасами.</b> Порядок планирования ассортимента на предприятиях. Товарные потери в магазине, виды и способы их устранения. Планирование товарных запасов. Методы анализа и учета товарных запасов в торговле.		ОК 01-05, ОК 09-11  ПК 1.1, 1.2, 1.4, ПК 2.1- 2.7, ПК 4.1, 4.4, 4.6
	2. <b>Роль складов в процессе товародвижения.</b> Функции и классификация складов. Структура складских помещений и площадей. Особенности устройства и планировки складов. Параметры склада. Методика расчета потребности в складской площади. Хранение товаров и их размещение на складах.		



	3.	<b>Экономические и организационно - технологические показатели торговли.</b> Финансово- экономические показатели торговли: товарооборот, товарная структура товарооборота, товарные запасы, норматив товарных запасов, товарооборачиваемость, товарные потери, издержки обращения, торговая надбавка, валовой доход торговли, чистая прибыль торгового предприятия и другие. Основные показатели эффективности реализации программ развития торговли: достижение установленных нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов; повышение доступности товаров для населения; формирование торговой инфраструктуры с учетом видов и типов торговых объектов, форм способов торговли, потребностей населения.		
	4.	<b>Экономические показатели появления покупателей в месте продаж.</b> Показатели, характеризующие качество торгового обслуживания. Экономические показатели поведения покупателей в месте продаж: средний размер покупки, средний размер прибыли с одной покупки, среднее время проведенное покупателем в магазине, среднее количество наименований товаров в одной покупке.		
	<b>Практические занятия 2,3,4,5,6,7</b>		12	
	1.	Расчёт показателей ассортимента товаров		
	2.	Прогнозирование и расчет товарных запасов		
	3.	Расчет емкости, объема и площади склада		
	4.	Расчет товарооборота и суммы издержек обращения магазина		
	5.	Расчет прибыли и доходности магазина		
	6.	Расчет показателей поведения покупателей в месте продаж		
	<b>Самостоятельная работа</b>		0	
<b>Контрольная работа по разделам 1. Основы теории организации торговой деятельности</b>			2	
<b>Раздел 2. Автоматизация торговой деятельности</b>			24	
<b>Тема 2.1 Программа «1С:Управление торговлей»</b>			24	
<b>Содержание учебного материала</b>				
1.	<b>Функциональные возможности программы «1С: Управление торговлей 8».</b> Обзор типовых конфигураций системы «1С: Управление торговлей». Пользователи и интерфейсы. Основные объекты конфигурации. Работа со справочной системой 1С		ОК 01-05, ОК 09-11  ПК 1.1, 1.2, 1.4, ПК 2.1- 2.7, ПК 4.1, 4.4, 4.6	
2.	<b>Сведения о торговой организации.</b> Ввод основных сведений. Ввод сведений о банковском счете. Контактная информация. Загрузка классификаторов банки и адреса. Ответственные лица организации. Налоговый учет. Учетная политика.			
3.	<b>Работа со справочниками.</b> Заполнение справочников: подразделения, склады, валюты, кассы, кассы ККМ, статьи движения денежных средств, статьи затрат, виды взаиморасчетов, типы цен, номенклатура, контрагенты, пользователи, ценообразование.			
4.	<b>Ввод начальных остатков.</b> Ввод сведений об остатках товаров на складах, ввод начальных остатков НДС по партиям, ввод остатков наличных денежных средств, ввод остатков денежных средств на расчетном счете, ввод остатков по подотчетному лицу.			
5.	<b>Основные торговые операции в оптовой торговле.</b>			

		Оформление пакета документов при оптовом поступлении и реализации товаров. Возврат товаров поставщику, возврат товаров от покупателя. Оформление оплаты наличными деньгами (РКО, ПКО), оформление оплаты безналичными деньгами (платежное поручение входящее, платежное поручение исходящее, выписка банка). Складские операции.		
6.		<b>Основные торговые операции в розничной торговле.</b> Розничная торговля. Торговля в розницу через автоматизированную торговую точку (чек, закрытие смены). Розничная торговля через неавтоматизированную торговую точку (инвентаризация, отчет о розничных продажах).		
7.		<b>Операции комиссионной торговли.</b> Учет у комитента, учет у комиссионера. Документы по учету возвратной тары.		
8.		<b>Формирование и использование отчетов в программе «1С: Управление торговлей».</b> Принципы формирования отчетности. Обзор типовых форм отчетности. Книга покупок и продаж. Группа отчетов «Продажи». Группа отчетов «Закупки». Группа отчетов «Запасы». Группа отчетов «Денежные средства».		
<b>Практические занятия 8, 9, 10</b>			6	
1.		Заполнение справочников		
2.		Отражение операций при поступлении и реализации товаров		
3.		Учет инвентаризации товаров		
<b>Самостоятельная работа</b>			2	
1.		Автоматизация торговой деятельности		
<b>Контрольная работа по разделу 2. Автоматизация торговой деятельности</b>			2	
<b>Дифференцированный зачет</b>			2	
<b>Всего:</b>			<b>60</b>	

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

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

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- мультимедиапроектор.

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

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

##### **Нормативно-правовые акты**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья. Федеральный закон от 26 ноября 2001 г. № 146 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. Федеральный закон от 18.12.2006 N 230-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
7. Трудовой кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197 – ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями).
8. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с последующими изменениями и дополнениями).
9. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 г., № 2300-1 «О защите прав потребителей» (с последующими изменениями и дополнениями).

10. Постановление Совета Министров Правительства РФ от 08.10.1993г. № 995 «О Правилах продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров» (с последующими изменениями и дополнениями).
11. ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 11.08.2015г. № 242-ст.
12. ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 05.07.2016г № 259-ст.
13. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2015г. № 94-н (с изменениями и дополнениями).

### **Основные источники:**

1. Богачева Т.Г. 1С: Предприятие 8. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах. – М.: *1С-Пабблишинг*, 2018.
2. Васильев В.Г. Маркетинг розничного торгового предприятия.- М.: ИНФРА-М, 2018.
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью.- М.: «Издательский дом Дашков и К», 2018.
4. Диянова С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью.- М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020.
5. Иванов Г.Г. Экономика организации. Торговля.- М.: ИНФА-М, 2018.
6. Севастьянов А.Д. 1С: Управление торговлей 8. Редакция 11.1. Практика применения. – М.: ООО «Константа», 2018.

### **Дополнительные источники:**

7. Басовский Л.Е. Экономика отрасли. - М.: ИНФРА-М, 2018.
8. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020.

### **Интернет-ресурсы**

9. <http://www.nta-rus.com/> (Национальная торговая ассоциация).
10. <http://www.retail.ru/> (Все о розничной торговле).
11. [www.dis.ru](http://www.dis.ru) (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
12. <http://www.consultant.ru/> (Справочная правовая система Консультант-Плюс)
13. <http://www.garant.ru/> (Информационно-правовое обеспечение Гарант).
14. <http://www.expert.ru> (Журнал «Эксперт»).
15. [http://www.economics.ru/id/izdania/e\\_life](http://www.economics.ru/id/izdania/e_life) (Еженедельник «Экономика и жизнь»).

16. <https://coderstar.ru/kurs-ut11/zakryitie-mesyatsa> (курс по управлению торговлей)

#### 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, проектов, исследований.

<b>Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</b>
<b>Умения:</b>	
Применять правила торгового обслуживания и правила торговли в профессиональной деятельности	Контрольная работа, практическое задание.
Вводить и корректировать справочную информацию	Контрольная работа, практическое задание.
Вести автоматизированный учет товаров в конфигурации «1С:Управление торговлей»	Контрольная работа, практическое задание.
Формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка	Практическое задание.
Формировать отчетную информацию	Контрольная работа, практическое задание.
Анализировать результаты коммерческой деятельности и определять ее эффективность	Контрольная работа, практическое задание
<b>Знания:</b>	
Виды, типы, функции торговых предприятий	Тестирование.
Понятие и сущность технологии торговли	Тестирование.
Правила торгового обслуживания и торговли товарами	Тестирование.
Способы регистрации хозяйственных операций в системе	Контрольная работа, практическое задание, тестирование.
Назначение справочников и документов в конфигурации «1С:Управление торговлей»	Контрольная работа, практическое задание, тестирование.
Современные методы анализа и прогнозирования торговой деятельности	Контрольная работа, практическое задание, тестирование.

