

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2025 16:13:45
Уникальный программный ключ:
798bda65f55dfc8277f686f1719147e903071f6d1b66d5ef1f08e5b69



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Отдел среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины

ОП.05 Основы предпринимательства

(индекс и наименование учебной дисциплины)

38.02.08 Торговое дело

(код и наименование специальности)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

очная

(форма обучения)

СОГЛАСОВАНА:

Предметно-цикловой комиссией дисциплин
специальности «Торговое дело»
Протокол № 6
от «14» января 2025 года

Председатель предметно-цикловой
комиссии


Подпись

/ В.Р. Поддубная

Разработана на основе Федерального
государственного образовательного стандарта
среднего профессионального образования
38.02.08 Торговое дело

Заместитель начальника отдела СПО



/Л.В. Сорокина

УТВЕРЖДЕНА:

Начальник отдела СПО



/ С.А. Марковская

Составитель:

Колесникова О.А. преподаватель отдела СПО Краснодарского филиала ФГБОУ ВО «РЭУ им.
Г.В. Плеханова»

Рецензенты:

Поддубная В.Р. преподаватель ОСПО КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Головачева А.К. начальник отдела продаж ООО «РостСтройКомплект»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ...	17

1. Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины

ОП. 05 « Основы предпринимательства»

Учебная дисциплина ОП.05 «Основы предпринимательства» относится к общепрофессиональному циклу.

1.1. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен освоить основной вид предпринимательской деятельности определять виды и типы торговых организаций; устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации, и соответствующие ему профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень учебных компетенций

Код	Наименование компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
ОК 06.	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
ОК 07.	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Код	Наименование компетенций
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.
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.3.	Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.5.	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
ПК 3.1.	Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.2.	Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров.
ПК 3.3.	Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов.
ПК 3.4.	Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж.
ПК 3.5.	Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса.
ПК 3.6.	Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов.
ПК 3.7.	Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8.	Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

1.1.2. В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

иметь практический опыт	-Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, - использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
уметь	- Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта. - Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
знать	-Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение. - Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. - Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий. - Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

2. Структура и содержание учебной дисциплины

ОП.05 «Основы предпринимательства»

2.1.Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

<i>Вид учебной работы</i>	<i>Объем часов</i>
Максимальная учебная нагрузка (всего)	48
Обязательная аудиторная нагрузка (всего)	48
в том числе:	
• лекции	12
• практические занятия	34
• лабораторные занятия	2
Итоговая аттестация в форме дифференцированный зачет	-

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.5. «Основы предпринимательства»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы, практические занятия и практическая подготовка, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Коды компетенций ОК, ПК
1	2	3	4
Раздел 1. Основные функции торгового предпринимательства		48	
Тема 1.1 Введение Отраслевые особенности и функции торгового предпринимательства	Значение терминов «торговое предпринимательство», «торговый бизнес», «коммерческая деятельность», «торговое дело».	2	ОК 1- 4 ОК 6, 7,9
	Ретроспектива торгового предпринимательства. Социально-экономическое значение и задачи развития предпринимательства в сфере торговли	2	
	Практическое занятие	4	ОК 1- 4 ОК 6, 7,9
	Практическое занятие 1 Отраслевые особенности предпринимательской деятельности. Основные функции и принципы торгового предпринимательства.	2	
	Практическое занятие 2. Аналитический обзор с использованием программных продуктов «Зарождение и развитие предпринимательства в России и в мире»	2	ОК 1- 4 ОК 6, 7,9
Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование торгового предпринимательства	Правовое регулирование отношений в сфере торговли. Механизм и методы государственного регулирования торгового предпринимательства. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ.	2	ОК 1- 4 ОК 6, 7,9
	Практическое занятие	4	
	Практическое занятие 3. Государственное регулирование качества продукции, контрольно-кассовых операций, органической продукции. Таможенное регулирование.	2	
	Практическое занятие 4. Изучение и анализ антимонопольных правил для хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, и хозяйствующих субъектов, осуществляющих поставки продовольственных товаров	2	
Тема 1.3 Организация и информационное обеспечение торгового предпринимательства	Значение коммерческой информации в организации торгового предпринимательства. Влияние внешних и внутренних факторов на развитие торгового предпринимательства в России. Методы	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие	4	
	Практическое занятие 5. Анализ и оценка факторов внешней и внутренней среды развития торгового предпринимательства. Составление SWOT-анализа	2	
	Практическое занятие 6. Выявление проблемы, обоснование и презентация актуальности бизнес-идеи для организации торгового предпринимательства	2	

Тема 1.4 Товарная политика и стратегия развития торгового предпринимательства	Особенности товарной политики. Анализ целевого рынка и методы конкурентной среды.	2	
	Практическое занятие	2	
	Практическое занятие 7 Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ. Формирование товарной стратегии и ассортиментной политики. Формы и методы продвижения товаров.	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
Тема 1.5 Управление предпринимательской деятельностью в торговле	Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью. Организационные структуры управления торговой организацией. Управление ресурсным потенциалом для реализации бизнес проекта	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие	6	
	Практическое занятие 8 Управление торговой сетью как процесс принятия решений. Принципы и методы управления предпринимательской деятельностью.	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие 9 Расчет налоговой нагрузки разных организационно-правовых форм и Индивидуальных предпринимателей при различных налоговых режимах.	2	
	Практическое занятие 10. Особенности управления малым предпринимательством в торговле. Режимы налогообложения, предусмотренные налоговым законодательством РФ, принципы выбора.	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
Тема 1.6 Коммерческие риски в предпринимательской деятельности в сфере торговли	Практическое занятие	4	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие 11. Определение уровня предпринимательского риска выхода товара на рынок	2	
	Практическое занятие 12. Управление коммерческими рисками в торговле. и факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска в торговле	2	
Тема 1.7 Морально-	Практическое занятие	6	

этические аспекты торгового предприятия.	Практическое занятие 13 Нравственно-этические факторы предпринимательской деятельности в торговле	2	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие 14 Анализ и оценка личных качеств предпринимателя	2	
	Практическое занятие 15 Психологические аспекты торгового предпринимательства	2	
Тема 1.8 Регистрация и прекращение предпринимательской деятельности торговой организации	Практическое занятие	4	ПК 1,1-1,6 ПК 2,3-2,5 ПК 3,1-3,8
	Практическое занятие 16 Порядок государственной регистрации предпринимательской деятельности	2	
	Практическое занятие 17 Государственное регулирование в случае ликвидации, реорганизации, несостоятельности (банкротства) организации торговли	2	
	Лабораторное занятие Государственная регистрация ИП.	2	
Дифференцированный зачет			
ИТОГО		48	
Всего			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного основ предпринимательской деятельности.

Оборудование учебного кабинета:

- Рабочее место преподавателя;
- Рабочие места обучающихся;
- Стационарная доска;

Технические средства обучения:

- Проектор (переносной);
- Экран для проектора (переносной);
- Ноутбук (переносной) с установленным ПО, подключением к Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета;
- Стационарные учебно-наглядные пособия (плакаты);
- Переносные учебно-наглядные пособия.

Программное обеспечение:

- Операционная система Windows 10
- Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
- Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Расширенный Rus Edition,
- PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. О.В. Намбухчиянц Организация коммерческой деятельности. Учебник для ССУЗов. - М: «Маркетинг», 2002г.
2. Ф.Г.Панкратов, Т.К.Серегина Предпринимательство Учебник. Москва: изд. «Маркетинг», 2022, 570с.
1. «О защите прав потребителей (с изменениями и дополнениями) от 17.12.2012 Ф.3. -212 с последующими изменениями и дополнениями.

Стандарты

1. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения.
2. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли.
3. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу.
4. ГОСТ 28-002-2000 Розничная торговля. Номенклатура показателей качества услуг.

Дополнительная литература

1. Авер, Бернс «Современная реклама» М: издательство «Довгань», 2021 – 957с.
2. М.М.Алексеева Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие. М: Финансы и статистика, 2021г.
3. А.П.Дурович Маркетинг на фирме. Учебное пособие. Издательство «Новое знание», 2021, - 496с.
4. Н.К.Моисеева, Ю.П.Анискин Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. Внештогиздат, 2021. – 15с.
5. Р.Ю.Попова Маркетинг, реклама и информация на фирме. Учебное пособие. Издательство «Инфра – М» - М: 2021, 318с.
6. Л.Ф.Сухова, Н.А.Чернова Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. М: «Финансы и статистика», 2022, - 204с.
7. Г.Н.Чубаков Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. Учебное пособие. М: «Инфра – М», 2021.

Интернет-ресурсы:

1. Инновационно-аналитическое сопровождение инновационной деятельности в России — <http://www.minfin.ru>
2. Контроль качества товаров- <http://www.nalog.ru>
3. Теория и практика товароведения - <http://www.roskaza.ru>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Структурное подразделение СПО, реализующее подготовку по учебной дисциплине, обеспечивает организацию и проведение промежуточной аттестации и текущего контроля индивидуальных образовательных достижений демонстрируемых обучающимися знаний, умений и навыков.

Обучение по учебной дисциплине завершается промежуточной аттестацией в форме **дифференцированного зачета**.

Формы и методы промежуточной аттестации и текущего контроля по учебной дисциплине определяются самостоятельно структурным подразделением СПО и доводятся до сведения студентов не позднее начала двух месяцев от начала обучения.

4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины

Код и наименование профессиональных компетенций, формируемых в рамках учебной дисциплины	Критерии оценки	Методы оценки
ОП 05 Основы предпринимательства		
ПК 1.6-ПК 2.2 ПК 2.3-ПК 2.5 ПК 3.1-ПК 3.8	Оценка «отлично»: • обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы • обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему; • глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий; Оценка «хорошо»: • ответ недостаточно полный, допускаются отдельные ошибки • допускаются отдельные ошибки, доклад недостаточно полно раскрывает тему • хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий Оценка «удовлетворительно»: • может ответить лишь на некоторые вопросы темы • раскрыты лишь некоторые вопросы темы • плохое понимание темы, 70-51% ответов	Вопросы для собеседования Написание рефератов Выполнение тестовых заданий Выполнение практических работ Деловая игра

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
определять виды и типы торговых организаций;	Экспертная оценка при проведении устного и письменного опроса
устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных самостоятельных работ
Знания:	
сущность и содержание предпринимательской деятельности;	Экспертная оценка при устном опросе
терминологию торгового дела;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении индивидуальных заданий
формы и функции торговли;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
объекты и субъекты современной торговли;	Экспертная оценка при устном опросе
характеристики оптовой и розничной торговли;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
классификацию торговых организаций;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий
идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, индивидуальных заданий

структуру торгово-технологического процесса;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий, докладов
принципы размещения розничных торговых организаций;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
устройство и основы технологических планировок магазинов;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
технологические процессы в магазинах;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
виды услуг розничной торговли и требования к ним;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
назначение и классификацию товарных складов;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
технологии складского товародвижения;	Экспертная оценка (баллы), выставленная при выполнении письменных тестовых заданий
Итоговая аттестация усвоенных знаний и освоенных умений	Экспертная оценка при проведении <u>дифференцированного зачета</u>

Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной дисциплине ОП.5 Основы предпринимательства