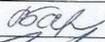


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ
ПМ.01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Код и наименование специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная

Статус	Должность	И.О. Фамилия	Подпись
Разработал	Ст. преподаватель	Е.В. Баранова	
Согласовал	Заведующий кафедрой	И.В. Ковалева	
	Руководитель ППСЗ	Е.В. Баранова	

Барнаул

СОДЕРЖАНИЕ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

ПРИЛОЖЕНИЕ А МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И УКАЗАНИЯ

1 ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ Организация и управление торгово-сбытовой деятельности

1.1 Место профессионального модуля в структуре основной профессиональной образовательной программы: профессиональный цикл, обязательная часть

1.2 Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля:

Профессиональный модуль предполагает освоение следующего вида профессиональной деятельности: организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

Цель профессионального модуля – овладение указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими компетенциями ПК 1.1-ПК.1.10.

Требования к результатам освоения профессионального модуля:

Номер /индекс компетенции по ФГОС СПО	Содержание компетенции	В результате изучения профессионального модуля обучающиеся должны:		
		знать	уметь	иметь практический опыт
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	способы установления контактов с деловыми партнерами, виды договоров, используемых в хозяйственном обороте; правила торговли; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	участия в установлении контактов с деловыми партнерами, составления и заключения коммерческих договоров, установления коммерческих связей, соблюдения правил торговли; предъявления претензий
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	методы управления товарными запасами и потоками, способы организации работы склада	управлять товарными запасами и потоками в подразделении торговой организации, организовывать работу на складе	управления товарными запасами, размещения товарных запасов, выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	правовые и организационные основы методов приемки	обеспечивать товародвижение и принимать товары по коли-	осуществления приемки товаров по количеству и каче-

		товаров по количеству и качеству	честву и качеству	ству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	основы государственного регулирования коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; а также нормативно-правовую базу, регламентирующую качество услуг оптовой розничной торговли	оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с действующей нормативно-правовой базой
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	организационно-правовые основы системы добровольной сертификации	составлять проекты по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	участия в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения, используемые для организации коммерческой деятельности	использовать в коммерческой деятельности приемы и средства делового и управленческого общения	применения в коммерческой деятельности методов и средств менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности	определять статистические величины для решения практических задач коммерческой деятельности	применения основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациона-	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;	применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемеще-	применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемеще-

	нальное перемещение материальных потоков	основы функционирования логистических систем, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	ния материальных потоков.	щения материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торговотехнологическое оборудование.	классификацию торговотехнологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда при работе с торговотехнологическим оборудованием; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.	осуществлять эксплуатацию различных типов торговотехнологического оборудования; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику при эксплуатации оборудования.	осуществления эксплуатации различных типов торговотехнологического оборудования в соответствии в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда.

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1 Объем профессионального модуля и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
Общий объем учебной нагрузки	403
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	256
в том числе:	
лекционные занятия	104
практические занятия	136
курсовая работа	16
Учебная практика	2 недели
Производственная практика (по профилю специальности)	2 недели
Самостоятельная работа студента и консультации	147
в том числе:	
Подготовка к занятиям	127
Подготовка к экзаменам	18
Подготовка к зачету с оценкой (курсовая работа)	2

Промежуточная аттестация в форме экзаменов во 2,3 семестрах, экзамена по модулю во 3 семестре, зачета с оценкой (курсовая работа) во 2 семестре.

2.1.1 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
Общий объем учебной нагрузки	125
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	80
в том числе:	
лекционные занятия	32
практические занятия	48
Самостоятельная работа студента и консультации	45
в том числе:	
Подготовка к занятиям	39
Подготовка к экзамену	6
Промежуточная аттестация в форме	экзамена

**2.1.2 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы
МДК.01.02 Организация торговли**

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
Общий объем учебной нагрузки	153
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	96
в том числе:	
лекционные занятия	40
практические занятия	40
курсовая работа	16
Самостоятельная работа студента и консультации	57
в том числе:	
Подготовка к занятиям	49
Подготовка к экзамену	6
Подготовка к зачету с оценкой (курсовая работа)	2
Промежуточная аттестация в форме	экзамена и зачета с оценкой

**2.1.3 Объем междисциплинарного курса и виды учебной работы
МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда**

Вид учебной работы	Объем часов (очная форма обучения)
Общий объем учебной нагрузки	125
Работа обучающихся во взаимодействии с преподавателем	80
в том числе:	
лекционные занятия	32
практические занятия	48
Самостоятельная работа студента и консультации	45
в том числе:	
Подготовка к занятиям	39
Подготовка к экзамену	6
Промежуточная аттестация в форме	экзамена

2.2 Тематический план и содержание профессионального модуля Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью:

2.2.1 Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности:

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Раздел 1 Основы коммерческой деятельности		
Тема 1.1 Основы коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно-правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи коммерческой деятельности, принципы. Объекты коммерческой деятельности: материальные товары, услуги, работы, технологии, недвижимость, информация, ценные бумаги, интеллектуальная собственность. Специфика объектов коммерческой деятельности: общие представления.	2
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента и консультации Изучение законодательной базы. Подготовка к практическим занятиям. «Объекты коммерческой деятельности конкретного предприятия»	3
Тема 1.2 Субъекты коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица – организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Классификация субъектов – юридических лиц: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. Физические лица – менеджеры по закупкам/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Потребители: понятия, их права и защита. Малый и средний бизнес, их характерные признаки и специфика функционирования.	2
	Практическое занятие по теме лекции	4
	Самостоятельная работа студента и консультации Изучение законодательной базы. Подготовка к практическим занятиям. Реферат: «Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса» «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам»	3
Тема 1.3 Коммерческие службы торговых	Содержание учебного материала	
	Лекции Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения и закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи.	2

организаций	Структура коммерческих служб, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. ЛНА об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе торговой организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых менеджеров по закупкам, продажам, торговых представителей и др.	
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента Изучение законодательной базы. Подготовка к практическим занятиям. 1. Сообщение: «Запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий», «Работа» и др.)» 2. Конспект: «Должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам»	3
Тема 1.4 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров в предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения	2
	Практическое занятие по теме лекции	4
	Самостоятельная работа студента и консультации «Основные направления государственного регулирования торговой деятельности»	3
	Раздел 2	Инфраструктура, формы и методы коммерческой деятельности
Тема 2.1 Виды и инфраструктура коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле.	2
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента «Технологический цикл системы товародвижения»; «Инфраструктура коммерческой деятельности»; «Классификация средств коммерческой деятельности по разным признакам»	3

Тема 2.2 Технологический процесс коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договора, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса). Приемка товаров по количеству и качеству: правовая база, порядок проведения приемки. Инструкции П-6 и П-7	
	Практическое занятие по теме лекции Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству Решение ситуационных задач о приемке товаров по количеству Решение ситуационных задач о приемке товаров по качеству	4
Тема 2.3 Установление хозяйственных связей	Содержание учебного материала	2
	Лекции	
	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др.)	
	Практическое занятие по теме лекции Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Оформление договоров купли-продажи и поставки	4
Тема 2.4 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	2
	Лекции	
	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договоры перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка, выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушения обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. Централизованные и децентрализованные перевозки грузов. Приемка товаров от транспортных организаций. Коммерческие акты: назначение, основания для составления, оформление. Маркировка грузов: понятие, назначение, структура и содержание. Манипуляционные знаки на транспортной таре: назначение, символика.	
	Практическое занятие по теме лекции Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций) Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов. Изучение маркировки на транспортной таре.	4

	Расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на маркировке транспортной тары.	
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям	3
Тема 2.5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база. Информационные процессы: сбор, обработка, накопление, хранение, передача информации другим участникам коммерческой деятельности. Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы, товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; рекламные носители коммерческой информации об ассортиментных перечнях, предприятиях-изготовителях, поставщиках и др. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов: объекты и режимы защиты, права и обязанности субъектов. Государственная и коммерческая тайна: понятие, объекты, отличия и защита. Патентная защита.	
	Практические занятия: Основы правового регулирования информационных ресурсов. Ознакомление с товарно-сопроводительными документами и оформление товарно-сопроводительных документов	4
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическому занятию	3
Тема 2.6 Формы и методы коммерческой деятельности. Инновации в коммерции	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Формы коммерческой деятельности. Отличия коммерческой деятельности от некоммерческой. Методы коммерческой деятельности: организационные, экономические (материального стимулирования, систем скидок), инновационные. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика Формы и методы сотрудничества в области товарообмена: встречные поставки и др.	
	Практические занятия: Разработка лизингового контракта	2
	Самостоятельная работа студента и консультации 1. Сообщение: «Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства и торговли» 2. Сообщение: «Виды лизинга, их преимущества и недостатки»	3
Тема 2.7 Управление товарными запасами и потоками	Содержание учебного материала	
	Лекции Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средств производства, товарные и др.). Товарные потоки как разновидности материальных потоков. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения. Нормирование запасов, определение их оптимального размера. Критерии установления оптимального размера товарных пар-	2

	тий.Учети контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.	
	Практические занятия: Установление оптимальных размеров товарных запасов и потоков (решение ситуационных задач)	4
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическому занятию. 1. Сообщение: «Факторы, обуславливающие создание, поддержания и пополнения товарных запасов» 2.«Критерии установления оптимального размера товарных партий»	2
Тема 2.8 Предпринимательские риски и успех	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Предпринимательскиери-ски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.Вероятностныйхарактеррисков.Принятиерешенийвусловиях неопределенности. Обнаружениепричин возникновения, предупреждения и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности. Банкротство:понятие, причины, механизм, правовая база. Выгодыкакрезультат успешной коммерческой деятельности.Критериикоэффициента выгоды. Эффективностькоммерческой деятельности, показатели оценки эффективности.	
	Практическое занятие по теме лекции	4
	Самостоятельная работа студента Сообщение«Причиныимеханизм преднамеренного банкротства»	3
Раздел 3	Внешнеэкономическая деятельность	
Тема 3.1 Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) организаций и основы ее осуществления	Содержание учебного материала	
	Лекции	4
	Внешнеэкономическаядеятельность:понятие,сущность,предпосылкииусловияееосуществления.Критериюотличияпроцессов:ВЭД,внешнеэкономическихсвязей ВЭС,внешнеторговойдеятельностиВТД.ОбъективнаяосновадляосуществленияВЭДвгосударственныхипредпринимательскихструктурах. Внешнеэкономическиефункции в составеэкспортно-ориентированныхпредприятий: производственно-хозяйственные,организационно-экономические,оперативно-коммерческие.	
	Практическое занятие по теме лекции	4
	Самостоятельная работа студента и консультации Работа с законодательной базой. Подготовка к практическому занятию.	2
Тема 3.2 Формы и участники внешнеэкономической деятельности	Содержание учебного материала	
	Лекции	4
	ФормыВЭД:международноеинвестиционноесотрудничество, производственнаякооперация,внешнеторговаядеятельность,валютныеифинансово-кредитные операции. СоставучастниковсферыВЭДвРос-сии:группыпопрофилюихдеятельности,характерувнешнеторговыхопераций,организационно-правовымформам, основныекритерииихуниверсализации.	

	Основной состав российских экспортеров-производителей, работающих на внешнем рынке без посредников и их целевые функции. Представительство участников ВЭД, выполняющих посреднические функции. Роль организаций-посредников в осуществлении внешнеэкономической деятельности на внешних рынках; специфика и отличия их функциональной деятельности от других участников ВЭД.	
	Практическое занятие по теме лекции	4
	Самостоятельная работа студента и консультации Сообщение: «Возможности использования преимуществ международного инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации»	2
Самостоятельная работа обучающегося по подготовке к экзамену		6
Промежуточная аттестация		Экзамен
Всего в семестре		125

2.2.2 Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК.01.02 Организация торговли:

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
1	2	3
Раздел 1. Основы организации оптовой и розничной торговли		
Тема 1.1 Организация оптовой торговли	Содержание учебного материала	2
	Лекции Оптовая торговля: назначение, виды, цели. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Специфика работы коммерческих отделов оптовых организаций. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Хозяйственные связи с поставщиками: предприятиями-изготовителями, другими оптовиками: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования	
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента и консультации Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 1.2 Организация розничной торговли	Содержание учебного материала	
	Лекция	

	Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Состояние и перспективы развития розничной торговли. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов. Структура предприятий розничной торговли. Специфика работы торговых (коммерческих) отделов, их взаимосвязь с другими структурными подразделениями магазинов. Мелкорозничная торговая сеть: назначение, виды, характеристика. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Классификация предприятий розничной торговли	3
Тема 1.3 Услуги розничной торговли	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли. («Классификация услуг розничной торговли» по ГОСТ Р 51304-2009). Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству (социальное назначение, функциональное назначение, эргономичность, эстетичность, безопасность, охрана окружающей среды и др.). Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.	
	Практическое занятие по теме лекции	2
	Самостоятельная работа студента и консультации Подготовка к практическим занятиям. Классификация услуг предприятий розничной торговли	3
Раздел 2 Технологические решения магазинов, торговое обслуживание и складское товародвижение		
Тема 2.1 Технологические решения магазинов	Содержание учебного материала	
	Лекции	2
	Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним (архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические). Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования. Показатели использования площади магазина Современный дизайн магазина: понятие, назначение, требования, факторы, влияющие на оформление магазина (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, планировка, размещение торгового оборудования). Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов. Общетехническая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.	
Практические занятия по темам лекций Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи. Экскурсия на розничное торговое предприятие.	2	

	<p>Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Сообщение «Факторы, влияющие на оформление магазина»; «Схема планировки функциональных групп помещений»</p>	3
Тема 2.2 Технология товародвижения в розничной торговле	<p>Содержание учебного материала</p>	
	<p>Лекции</p> <p>Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров. Организация и технология хранения товаров в магазине. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине. Требования к подготовке товаров к продаже, регламентированные Правилами торговли</p>	2
	<p>Практические занятия по темам лекций Решение торговых ситуаций, связанных с определением состава функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязи Изучение Инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству Решение торговых ситуаций, связанных с подготовкой товаров к продаже</p>	2
	<p>Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Сообщение «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров», «Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров», «Структура торгово-технологического процесса»</p>	3
Тема 2.3 Организация и технология торгового обслуживания	<p>Содержание учебного материала</p>	
	<p>Лекции</p> <p>Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Основные элементы процесса продажи. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика</p>	2
	<p>Практические занятия по темам лекций Изучение технологий продаж товаров при разных формах обслуживания Решение ситуационных задач по технологии обслуживания Разработка плана мероприятий по повышению культуры обслуживания на примере учебного магазина города, региона.</p>	2
	<p>Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Сообщения «Правовая база торгового обслуживания»; «Формы розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров»; «Технология продаж товаров при разных формах обслуживания»; «Последовательность эле-</p>	3

	ментов продажи в супермаркете»	
Тема 2.4 Правила торговли	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Специфика услуг рынков. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными и региональными НПА. Требования к информации о продавце, реализуемых товарах и оказываемых услугах. Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрипроизводственный, внутрифирменный), органы государственного контроля и управления, уполномоченные в проведении контрольных мероприятий в сфере своей деятельности. Предписания и штрафы за нарушение правил торговли. Виды ответственности, возникающие при этих нарушениях. Средства торговой информации: назначение, виды. Ценники: понятие, назначение, виды, требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение. Особенности правил продажи отдельных видов товаров. Правила продажи по образцам. Особенности правил комиссионной торговли. Особенности правил продажи товаров в кредит. Правила работы продовольственных, непродовольственных и смешанных рынков: назначение, сфера применения, государственное регулирование работы, его нормативно-правовая база.	2
	Практические занятия по темам лекций Изучение нормативных документов, регламентирующих правила продажи отдельных видов товаров и обслуживание покупателей. Оформление ценников. Решение ситуационных задач по применению правил продажи товаров.	2
Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3	
Тема 2.5 Товарные склады в торговле, их устройство и планировка	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Товарные склады: роль складов в процессе товародвижения, назначения функции. Классификация складов, их характеристика. Размещение складов; факторы, влияющие на выбор места расположения склада. Складское хозяйство, план-схема складского хозяйства. Складские здания и сооружения: виды, конструктивные элементы, требования предъявляемые к ним. Виды складских помещений, их взаимосвязь. Технологическая планировка склада. Особенности устройства и планировки специальных складов. Определение потребности в складской площади и емкости склада, технико-экономические показатели работы склада, эффективность использования складов.	2
	Практические занятия по темам лекций	2
Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3	
Тема 2.6 Технология складского товародвижения в торговле	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Технология товародвижения на складе: понятие, назначение, основные операции складской технологической процесс и его составные части. Требования к организации складского технологического процесса. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на склад: нормативная база, последовательность операций, документальное оформление. Технология процесса складирования товаров на складе: общие принципы, правила и способы размещения. Штрих-кодовая технология учета и идентификации товаров при хранении, приемке и реализации: поня-	2

	тие, назначение, преимущества и недостатки. Технология процессов комплектации товаров и отправки их потребителям: сущность, основные этапы процесса, их характеристика	
	Практические занятия по темам лекций	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Раздел 3	Технологии мерчандайзинга	
Тема 3.1 Сущность и значение мерчандайзинга	Лекции	
	Мерчандайзинг: понятие. Технологии мерчандайзинга: понятие, сущность. Значение мерчандайзинга в обеспечении конкурентных преимуществ предприятию, в повышении уровня обслуживания покупателей. Влияние мерчандайзинга на повышение роли и статуса розничной торговли в цепочке «производитель-потребитель», а также на торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия.	2
	Практические занятия по темам лекций	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 3.2 Формирование объектов мерчандайзинга	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Основные компоненты социально-экономических ресурсов посетителей торгового предприятия и их влияние на формирование технологий мерчандайзинга. Экономический ресурс – понятие и содержание. Экономический ресурс как основа покупательной способности, уверенности покупателя и материальная основа развития технологий мерчандайзинга. Ресурсы времени потребителей и их распределение. Факторы, влияющие на экономию времени потребителя.	2
	Практические занятия по темам лекций	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Сообщение «Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя»	3
Тема 3.3 Формирование объектов мерчандайзинга	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Объекты мерчандайзинговой технологии: понятие, виды (товары, торгово-технологическое оборудование, потребности, технологии продаж, методы обслуживания покупателей, торговые помещения и здания, типы торговых предприятий, инфраструктура торговой сети). Поведение потребителя и посетителя как особые объекты мерчандайзинга. Участники мерчандайзинговой деятельности: понятие, виды. Роль и место производителей (владельцев марок), промежуточных звеньев, розничных торговцев, покупателей и посетителей розничных торговых предприятий в осуществлении мерчандайзинговой деятельности. Посетители торговых предприятий: понятие, их отличия от потребителей и приобретателей. Перераспределение функций в мерчандайзинговом процессе по сравнению с традиционными технологиями продажи товаров в розничной торговой сети. Сферы и виды деятельности для внедрения технологий мерчандайзинга	2
	Практические занятия по темам лекций	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3

Тема 3.4 Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Основные предпосылки для внедрения технологий мерчандайзинга: макроэкономическая среда, инфраструктура рынка и розничной торговли. Влияние отдельных сфер деятельности на потенциал технологий мерчандайзинга. Влияние технологий электронной коммерции и глобализации рынка на применение мерчандайзинговых технологий. Влияние правовой среды и научно-технического прогресса на внедрение технологий мерчандайзинга	2
	Практические занятия по темам лекций	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Тема 3.5 Модели поведения потребителей в технологиях мерчандайзинга	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Формирование и управление познавательными ресурсами посетителей торгового предприятия. Распределение познавательных ресурсов во времени и пространстве торгового зала. Концепция когнитивного диссонанса и поведение потребителя в мерчандайзинге. Ощущение, восприятие и распознавание в технологиях мерчандайзинга. Управление поведением посетителей на основе восприятий и ощущений/иллюзии. Эмоционально-чувственные компоненты поведения человека в технологиях мерчандайзинга. Поведение потребителя в процессе принятия решения о покупке. Типы процессов принятия решения о покупке. Влияние уровня вовлеченности в покупку на оценку вариантов и покупку. Модель мотивированных действий «Фишбеина и Айзена» и модель повторной покупки «Эренберга и Гудхарта». Использование моделей вовлеченности в покупку для определения статуса и распределение ролей товаров (марок) в технологиях мерчандайзинга.	2
	Практические занятия по темам лекций Психология познавательных процессов как основа познавательного ресурса посетителя торгового предприятия. Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования их поведения в торговом зале магазина. Влияние мерчандайзинга на формирование поведения посетителя торгового предприятия на отдельных этапах принятия решения о покупке. Поведение потребителя при выборе места покупки и определении предпосылок для посещения магазина.	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Тема 3.6 Распределение площади торгового зала и регулирование покупательских потоков	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Значение рационального распределения торгового зала и правильного размещения оборудования, товаров, узлов расчета для формирования маршрутов движения. Зоны торгового зала: холодная, горячая, их краткая характеристика. Причины возникновения «холодных зон», методы предупреждения их образования. Изучение поведения посетителей торгового зала и формирование маршрутов их движения на основе технологий мерчандайзинга. Факторы, влияющие на поведение посетителей в торговом зале. Характеристика основных состояний поведения посетителей и последовательность их чередования во время движения посетителей по торговому залу. Распределение площади торгового зала на зоны адекватно поведению посетителя. Мерчандайзинговая классификация товаров.	4

	Практические занятия по темам лекций	4
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 3.7 Методы продажи	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Метод импульсивных покупок. Продажи товаров по методу ABC. Комбинированные методы продажи. Особенности применения методов продажи товаров, основанных на технологиях мерчандайзинга в предприятиях розничной торговли разных видов и типов (многоэтажных универсальных магазинах, торговых центрах, в малых предприятиях и др.).	4
	Практические занятия по темам лекций Расчет показателей импульсивных покупок. Решение ситуационных задач применения технологий мерчандайзинга продаж товаров по методу ABC.	4
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 3.8 Мерчандайзинговый подход к выкладке товаров в магазине	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Выкладка товаров в торговом зале магазина: понятие, назначение. Основные принципы и требования к выкладке товаров в торговом зале. Выкладка с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватно распределению познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и ознакомления с товарами. Влияние поведенческих, психофизиологических, антропологических и других свойств природной системы человека, на мерчандайзинговые подходы к выкладке.	4
	Практические занятия по темам лекций Разработка плана-карты для прилавков в зависимости от конфигурации и размеров. Оформление товара и места продажи.	4
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Влияние конфигурации и линейных размеров прилавков на распределение познавательных ресурсов посетителей».	3
Самостоятельная работа обучающегося по подготовке к экзамену		6
Самостоятельная работа обучающегося по подготовке к защите курсовой работы (зачет с оценкой)		2
Курсовая работа		16
Промежуточная аттестация		Экзамен
Всего в семестре		153

2.2.3 Тематический план и содержание междисциплинарного курса МДК.01.03 Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда:

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала: лекции, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
-----------------------------	---	-------------

1	2	3
Раздел 1. Мебель для торговых организаций и торговый инвентарь		
Тема 1.1 Мебель для торговых организаций	Содержание учебного материала	
	Лекции Мебель для торговых организаций: назначение и классификация. Типизация и унификация мебели. Мебель торговых залов, административно-бытовых и подсобных помещений, складов торговых организаций: типы, назначение, особенности устройства и применения. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций. Новые перспективные направления совершенствования торговой мебели по конструкции, дизайну, функциональному назначению	2
	Практическое занятие по теме лекции Выбор типов и расчет потребности в торговой мебели	3
	Самостоятельная работа студента и консультации Подготовка к практическим занятиям. Сообщение «Классификация торговой мебели», «Унификация и типизация торговой мебели»	3
Тема 1.2 Торговый инвентарь	Содержание учебного материала	
	Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация. Требования, предъявляемые к торговому инвентарю. Виды, назначение и особенности устройства отдельных видов инвентаря для торговых организаций	2
	Практическое занятие по теме лекции	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Классификация инвентаря.	3
Раздел 2	Весоизмерительное оборудование	
Тема 2.1 Классификация измерительного оборудования	Содержание учебного материала	
	Лекции Измерительное оборудование: понятие, назначение. Измерительное оборудование: классификация, требования, предъявляемые к нему и другим средствам измерения. Перспективные направления совершенствования измерительного оборудования. Правила эксплуатации. Меры массы, длины и объема: виды, их назначение, эксплуатация, уход за ними	2
	Практическое занятие по теме лекции	3
	Самостоятельная работа студента и консультации Подготовка к практическим занятиям.	2
Тема 2.2 Устройство и правила эксплуатации весоизмерительного оборудования	Содержание учебного материала	
	Лекции Классификация весоизмерительного оборудования: типы, назначение, их сравнительная характеристика по устройству. Техническая характеристика электронных настольных и платформенных (товарных), механических настольных и платформенных (товарных) весов. Правилам эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор типов и рекомендованные нормы оснащения	2

	торговых организаций весоизмерительным оборудованием.	
	Практические занятия по темам лекций Приобретение умений эксплуатации весоизмерительного оборудования. Выбор весоизмерительного оборудования для торговых организаций. Проверка наличия поверочных клейм	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям. Сообщения: Порядок технического обслуживания весоизмерительного оборудования, Сравнительная характеристика настольных и платформенных весов», «Сравнительная характеристика электронных и механических весов», «Виды весоизмерительного оборудования».	3
Тема 2.3 Государственный метрологический контроль за средствами измерений. Техническое обслуживание измерительного оборудования	Содержание учебного материала	
	Лекции Правовая база метрологического обеспечения измерительного оборудования. Государственный метрологический контроль за средствами измерений: сфера применения, правовая база, порядок проведения. Поверка измерительного оборудования: способы подтверждения соответствия. Техническое обслуживание весоизмерительного оборудования: назначение, порядок	2
	Практические занятия по темам лекций Схема «Способы, применяемые при подтверждении соответствия оборудования»	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Раздел 3	Фасовочно-упаковочное, измельчительно-режущее, подъемно-транспортное, холодильное оборудование. Системы защиты товаров	
Тема 3.1 Фасовочно-упаковочное оборудование	Содержание учебного материала	
	Лекции Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение, классификация, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения фасовочно-упаковочным оборудованием	2
	Практические занятия по темам лекций Классификация фасовочно-упаковочного оборудования	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 3.2 Измельчительно-режущее оборудование	Содержание учебного материала	
	Лекции Измельчительно-режущее оборудование: назначение, классификация, требования, предъявляемые к нему. Режущие и измельчительные машины: типы, назначение, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Опасные зоны и узлы этих машин.	
	Практические занятия по темам лекций Классификация измельчительно-режущего оборудования	2
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3

Тема 3.3 Подъемно-транспортное и уборочное оборудование	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Подъемно-транспортное оборудование: назначение, классификация. Грузоподъемные машины и механизмы, транспортирующие машины и механизмы, погрузочно-разгрузочные и штабелирующие машины, автоматические подъемно-транспортные комплексы: типы, техническая характеристика и правила эксплуатации опасности и риски, возникающие при работе с этим оборудованием. Уборочная техника: назначение, виды (поломоечные машины, пылесосы ит. п.), краткая характеристика, эксплуатация.	2
	Практические занятия по темам лекций Виды операций при эксплуатации подъемно-транспортного оборудования	3
Тема 3.4 Холодильное оборудование	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация. Виды охлаждения: безмашинное и машинное. Машинное охлаждение, его сущность, преимущества и недостатки (повышенныезатраты) по сравнению с безмашинным охлаждением. Холодильныеагенты: виды, свойства, применение. Озонобезопасные хладагенты и и виды. Холодильные машины и агрегаты: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Торговое холодильное оборудование: типы, равнительная характеристика по устройству, техническим характеристикам, правилам эксплуатации, их преимущества и недостатки. Перспективные типы торгового холодильного оборудования. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций холодильным оборудованием	2
	Практические занятия по темам лекций Выбор типов и расчет необходимого количества холодильного оборудования для торговых организаций	3
Тема 3.5 Оборудование для приготовления и продажи напитков	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация, типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Оборудование для продажи напитков в алюминиевых банках: типы, устройство, техническая характеристика, правила эксплуатации. Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков при оснащении торговых организаций.	2
	Практические занятия по темам лекций Критерии выбора типов оборудования для приготовления и продажи напитков	3
Тема 3.6 Системы защиты товаров	Содержание учебного материала	
	Лекции	
	Система защиты товаров в торговых организациях назначение и классификация, их виды, устройство, техниче-	2

	ские характеристики, эксплуатация. Деактиваторы и магнитные съемники: виды и назначение. Теленаблюдение, мониторы, системы видеонаблюдения для крупных торговых организаций. Оборудование для штрих-кодовых технологий: сканеры (складские, для ККМ и т. п.), принтеры для штрих-кодов, назначение, типы, эксплуатация.	
	Практические занятия по темам лекций Классификация систем защиты товаров	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Раздел 4	Контрольно-кассовая техника. Охрана труда	
Тема 4.1 Классификация ККТ. Правила эксплуатации ККТ	Содержание учебного материала	
	Лекции Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение, правовое регулирование порядка их эксплуатации. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ. Типовые правила эксплуатации ККТ. Электронная ККТ: принцип устройства, типы, назначение, техническая характеристика, правила эксплуатации. Термопринтеры, сканеры, терминалы для сбора данных. Кассовые терминалы. Программы, обеспечивающие сопряжение электронных кассовых машин с различными АСУ торговли. Выбор типов и рекомендательные нормы оснащения торговых организаций ККТ и другой электронной техникой. Основные этапы эксплуатации ККТ. Оформление кассовой документации. Учет кассовых операций.	2
	Практические занятия по темам лекций Правила регулирования контрольно-кассовой техники. Приобретение умений эксплуатации различных типов контрольно-кассовой техники (заключительный этап). Оформление кассовой документации. Работа с оборудованием для штрих-кодовых технологий.	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Тема 4.2 Организация технического обслуживания торгового оборудования	Содержание учебного материала	
	Лекции Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли. Планирование технического оснащения в торговых организациях. Услуги по техническому обслуживанию и ремонту оборудования: общее представление. Организация технического обслуживания и ремонта торгового оборудования. Гарантийные сроки на отремонтированное оборудование: понятие, назначение.	2
	Практические занятия по темам лекций Сравнительная характеристика технических данных и правил эксплуатации ККТ и другого торгового оборудования различных типов	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Тема 4.3 Обеспечение охраны труда. Организация	Содержание учебного материала	
	Лекции	

охраны труда в организациях	Обеспечение охраны труда: понятие, назначение. Государственное управление охраной труда. Государственный надзор и контроль за соблюдением законодательства об охране труда. Служба охраны труда в организациях: назначение, основание для создания или заключения договоров со специалистами или организациями, оказывающими услуги по охране труда. Особенности организации охраны труда в предприятиях торговли. Обязанности работодателя по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Обязанности работника по соблюдению норм и правил по охране труда. Обучение и профессиональная подготовка в области охраны труда. Аттестация рабочих мест по условиям труда. Виды инструктажей по охране труда.	2
	Практические занятия по темам лекций Особенности организации охраны труда на предприятиях торговли.	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 4.4 Производственный травматизм. Условия труда. Вредные и опасные факторы на предприятиях торговли	Содержание учебного материала	
	Лекции Производственный травматизм и профессиональные заболевания. Несчастные случаи на производстве. Факторы, влияющие на условия труда на предприятии. Классификация вредных производственных факторов. Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли.	2
	Практические занятия по темам лекций Влияние условий труда на организм человека. Мероприятия по снижению установленных норм. Требования к организации рабочих мест на предприятиях торговли.	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	3
Тема 4.5 Требования безопасности при эксплуатации оборудования	Содержание учебного материала	
	Лекции Общие требования безопасности, предъявляемые к торгово-технологическому оборудованию. Опасные зоны торгового оборудования: понятие, средства индивидуальной и коллективной защиты. Специфические требования безопасности при эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования: измерительного, механического, холодильного, фасовочно-упаковочного, подъемно-транспортного, контрольно-кассовой техники и др. в предприятиях торговли. Электробезопасность. Пожарная безопасность. Инструкции по охране труда с различными видами технологического оборудования.	2
	Практические занятия по темам лекций	3
	Самостоятельная работа студента Подготовка к практическим занятиям.	2
Самостоятельная работа обучающегося по подготовке к экзамену		6
Промежуточная аттестация		Экзамен
Всего в семестре		125

УП.01.01 Учебная практика

Очная форма обучения – семестр 2.

Цель, задачи и содержание учебной практики приведены в рабочей программе учебной практики УП.01.01.

ПП.01.01 Производственная практика (по профилю специальности)

Очная форма обучения – семестр 2.

Цель, задачи и содержание учебной практики приведены в рабочей программе производственной практики (по профилю специальности) ПП.01.01.

Итоговый контроль в виде экзамена по модулю (ПМ.01.ЭК):

Очная форма обучения – семестр 3.

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Реализация дисциплины требует наличия учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также аудиторий для самостоятельной работы обучающихся.

Технические средства обучения: проектор, экран, персональный компьютер с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Используемое программное обеспечение: MicrosoftOffice или аналоги, Windows или аналоги, Гарант или иные справочно-правовые системы, Антивирус Kaspersky.

Материально-техническое обеспечение и организация образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (при наличии) осуществляется в соответствии с ЛНА АлтГТУ.

Учебная практика по модулю ПМ.01 Организация и управление торговой деятельностью не требует специального оснащения и проходит в кафедральных аудиториях. Производственная практика реализуется в профильных организациях, обеспечивающих деятельность обучающихся в профессиональной области. Оборудование рабочих мест проведения практики обеспечивается предприятиями и соответствует содержанию будущей профессиональной деятельности.

3.2 Информационное обеспечение обучения

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

Основная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 266 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621684> – ISBN 978-5-394-04186-0. – Текст : электронный

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 294 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621685> – ISBN 978-5-394-04289-8. – Текст : электронный

Дополнительная литература

4. Башаримова, С. И. Организация торговли : практикум : [16+] / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. – Минск : РИПО, 2019. – 296 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599901> – Библиогр.: с. 229-331. – ISBN 978-985-503-941-0. – Текст : электронный

5. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 14-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 456 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621859> – ISBN 978-5-394-04790-9. – Текст : электронный

6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03076-5. – Текст : электронный

7. Чернухина, Г. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)» / Г. Н. Чернухина, Н. Ю. Курганова. – Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 316 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602811> – Текст : электронный

Методические указания

8. Баранова, Е.В. Методы исследования рынка. Конкурентный анализ. Методические указания по проведению практических занятий и организации СРС. – Барнаул, Алт.гос.техн.ун-т., 2022.- 11с.– Режим доступа: http://elib.altstu.ru/eum/download/meo/Baranova_MetIsslR_mu.pdf

Интернет-ресурсы

9. Ассоциация компаний розничной торговли [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.acort.ru/>

10. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>

11. Торгово-промышленная палата РФ [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа:<https://tpprf.ru/ru/>

12. Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://fas.gov.ru/>

13. Advertology – Все о рекламе, маркетинге и PR [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также при прохождении студентами учебной и производственной практики, сдаче экзаменов, зачетов с оценкой, экзамена по модулю.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Знать:	<i>Контрольный опрос, защита отчетов по учебной и производственной (по профилю специальности) практикам, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет, зачет с оценкой экзамен, экзамен по модулю</i>
способы установления контактов с деловыми партнерами, виды договоров, используемых в хозяйственном обороте; правила торговли; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции (ПК 1.1)	
методы управления товарными запасами и потоками, способы организации работы склада (ПК 1.2)	
правовые и организационные основы методов приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3)	
организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.4)	
основы государственного регулирования коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; а также нормативно-правовую базу, регламентирующую качество услуг оптовой розничной торговли (ПК 1.5)	
организационно-правовые основы системы добровольной сертификации (ПК 1.6)	
методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения, используемые для организации коммерческой деятельности (ПК 1.7)	
основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности (ПК 1.8)	
составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; основы функционирования логистических систем, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики (ПК 1.9)	
классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда при работе с торгово-технологическим оборудованием; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность (ПК 1.10)	
Уметь:	<i>Контрольный опрос, экспертное наблюдение выполнения работ на учебной и производственной (по профилю специальности) практиках: оценка процесса оценка результатов, защита отчетов по учебной и производственной (по профилю специальности)</i>
устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение (ПК 1.1)	
управлять товарными запасами и потоками в подразделении торговой организации, организовывать работу на складе (ПК 1.2)	
обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3)	
устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4)	
оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-	

эпидемиологических требований к организациям розничной торговли (ПК 1.5)	<i>практикам, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет, зачет с оценкой экзамен, экзамен по модулю</i>	
составлять проекты по подготовке организации к добровольной сертификации услуг (ПК 1.6)		
использовать в коммерческой деятельности приемы и средства делового и управленческого общения(ПК 1.7)		
определять статистические величины для решения практических задач коммерческой деятельности(ПК 1.8)		
применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков (ПК 1.9)		
осуществлять эксплуатацию различных типов торгово-технологического оборудования; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику при эксплуатации оборудования (ПК 1.10)		
Иметь практический опыт:		<i>Контрольный опрос, экспертное наблюдение выполнения работ на учебной и производственной (по профилю специальности) практиках: оценка процесса оценка результатов, защита отчетов по учебной и производственной (по профилю специальности) практикам, подготовка и защита сообщений/докладов, зачет, зачет с оценкой экзамен, экзамен по модулю</i>
участия в установлении контактов с деловыми партнерами, составления и заключения коммерческих договоров, установления коммерческих связей, соблюдения правил торговли; предъявления претензий(ПК 1.1)		
управления товарными запасами, размещения товарных запасов, выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.2)		
осуществления приемки товаров по количеству и качеству(ПК 1.3)		
идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли(ПК 1.4)		
оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с действующей нормативно-правовой базой (ПК 1.5)		
участия в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг(ПК 1.6)		
применения в коммерческой деятельности методов и средств менеджмента, делового и управленческого общения(ПК 1.7)		
применения основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности(ПК 1.8)		
применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков (ПК 1.9)		
осуществления эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда (ПК 1.10)		

Приложение А

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И УКАЗАНИЯ

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ СООБЩЕНИЯ

Целью сообщения является краткое корректное и обоснованное раскрытие актуальной темы, на основе применения современной методологии, ознакомление с первоисточниками и изложение собственного отношения к рассматриваемой проблеме. В сообщении должно быть продемонстрировано умение сосредоточиться и углубиться в тему, классифицировать различные подходы к ней, отношение к интерпретациям, оперировать философским категориальным аппаратом, излагать собственное понимание проблемы.

Тема сообщения выбирается самим обучающимся из предложенного перечня или может быть определена индивидуально при условии предварительного согласования с преподавателем. Критерий один - научный интерес автора, его методологическая и мировоззренческая ориентация.

Содержание сообщения приобретает определенную основательность, если происходит не только обоснование актуальности проблемы, но и приводится «история вопроса». Для обоснованного анализа необходима работа с первоисточником и энциклопедической литературой. Возможно использование записей, карточек, слайдов. Структура сообщения должна быть обоснованна, логична, соответствовать проведенной работе с первоисточником, содержать его выдержки. Сообщение должно быть отрепетировано заранее и придерживаться регламентированного времени: 10-15 минут на защиту сообщения и его обсуждение. При защите может использоваться презентация – не более 10 слайдов.

При оценке сообщения учитываются следующие критерии:

- соответствие темы содержанию,
- достаточность привлеченных к рассмотрению источников,
- аналитичность работы,
- методологическая корректность,
- наличие собственного взгляда,
- обоснованность выводов,
- логичность построения,
- использование понятийного аппарата,
- организационный регламент.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УСВОЕНИЮ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Профессиональный модуль «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» имеет решающее значение в обучении и профессиональной деятельности будущих менеджеров по продажам.

Изучение дисциплин данного модуля во многом зависит от умения мыслить и рефлексивно воспринимать услышанное и прочитанное и впоследствии применять полученные знания на практике.

Профессиональный модуль «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» направлен на овладение профессиональными компетенциями. Он отражает современную законодательную базу, связь профессиональной коммерческой деятельности с законами рынка и потребительского поведения.

Содержание модуля представлено в дидактических единицах, по итогам изучения которых предусмотрен промежуточный контроль (опрос на практических занятиях, проверка домашних заданий, сообщение). Каждый раздел представлен определенным количеством тем, изучение которых предполагает текущий контроль знаний студентов. Итоговая аттестация представляет собой зачет с оценкой/экзамен.

Для подготовки к экзамену, практическим занятиям необходимо изучать предложенную литературу, а также выполнять упражнения, что позволит оптимально усвоить изучаемые вопросы и овладеть вышеуказанными компетенциями на уровне навыков мышления и действия.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ СТУДЕНТАМ ПО ПОДГОТОВКЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

Практические занятия - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических вопросов под руководством преподавателя.

Цель практических занятий заключается в закреплении лекционного материала по наиболее важным темам и вопросам курса, умений работы с учебной и научной литературой, энциклопедиями и первоисточниками.

На практических занятиях желательны дискуссии, коллективные обсуждения возникших проблем и путей их разрешения. Могут быть заслушаны сообщения студентов. Именно здесь студенты познают азы монологического и диалогического говорения, учатся критически оценивать изученное и участвовать в организованном споре. Кроме всего прочего, практические занятия являются формой контроля преподавателя за учебным процессом в группе, успеваемостью и отношением к учебе каждого студента. Студенты работают над моделированием отдельных содержательных разделов курса, принимают участие в обсуждении, выполняют домашние задания, готовят и защищают сообщения.

Подготовка к практическим занятиям включает в себя следующее:

- обязательно ознакомиться с домашним заданием, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение на предстоящем практическом занятии;
- изучить конспекты лекций, соответствующие разделы учебника;
- законспектировать первоисточники, выписать основные термины и выучить их;
- по необходимости изучить дополнительную литературу по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на практических занятиях;
- постараться сформулировать свое мнение по каждому вопросу и аргументировано его обосновать;
- следует записывать возникшие во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературой вопросы, чтобы затем на практическом занятии обсудить их в группе;
- по необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю.

Итак, в ходе подготовки к практическому занятию студентам следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, досконально изучить соответствующий лекционный материал, предлагаемую учебную методическую и научную литературу, необходимые словари и первоисточники. Обращение студентов к первоисточникам, хрестоматийным выдержкам, а также к журнальной философии позволяет в значительной мере углубить проблему, что разнообразит процесс ее обсуждения.

С другой стороны, студентам следует помнить, что обучаемый должен не просто воспроизводить сумму полученных знаний по заданной теме, но и творчески переосмыслить существующее в современной науке, методологии и философии подходы к пониманию тех или иных проблем, явлений, событий продемонстрировать и убедительно аргументировать собственную позицию.

В целом же активное заинтересованное участие студентов в практической работе способствует более глубокому изучению содержания дисциплин профессионального модуля, положительно сказывается на его успеваемости, личностном самосознании и культуре обучающегося.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Изучение дисциплины «Организация торговли» направлено на формирование у студентов знаний об основных понятиях и категориях теории и практики организации торговой деятельности.

Выполнение курсовой работы является одним из основных этапов в изучении студентами указанной учебной дисциплины. Целью написания работы по дисциплине является формирование у студента практических навыков системного подхода к анализу форм и методов организации торговой деятельности и закрепление теоретических знаний о принципах проектирования торговых

организаций.

Выполнение курсовой работы направлено на решение следующих задач:

- систематизировать, закрепить и расширить знания по дисциплине;
- овладеть методами сбора, обработки и анализа соответствующей информации, в том числе изложенной на иностранных языках;
- совершенствовать навыки работы с разнообразными Интернет- источниками, а также соответствующим программным обеспечением в процессе сбора и обработки информации;
- научить студента рационально планировать время, отведенное на самостоятельную работу;
- формировать у студента навыки по написанию научного текста по экономической тематике;
- овладеть навыками четкого и грамотного представления результатов проделанной работы;
- закрепить и совершенствовать знания, полученные в ходе ранее изученных дисциплин для правильного выполнения и оформления соответствующих расчетов при обработке статистической информации.

Курсовая работа позволяет судить о том, насколько студент усвоил теоретический курс и каковы его возможности применения полученных знаний для их обобщения по избранной теме. Значение работы состоит в том, что в процессе ее выполнения студент не только закрепляет, но и углубляет полученные теоретические знания.

Курсовая работа для студентов специальности «Коммерция» выполняется во втором семестре. Работа является важной частью самостоятельной работы студентов, и к ней предъявляются следующие требования:

- работа должна быть написана самостоятельно;
- работа должна быть написана на достаточно высоком теоретическом уровне с привлечением законодательных, нормативных и других документов по избранной теме;
- работа должна быть написана четким и грамотным языком и правильно оформлена.

Темы работ разрабатываются кафедрой в соответствии со стандартом учебной дисциплины. Студентам необходимо знать, что темы работ, выполняемых ими за весь период обучения, рационально подбирать таким образом, чтобы они вместе с выпускной работой составляли единую систему последовательно усложняемых и взаимосвязанных работ.

Задание на курсовую работу предусматривает индивидуальную форму написания работы, то есть каждый студент выполняет самостоятельно работу по отдельной теме.

Студент при выполнении контрольной работы обращается к руководителю по следующим вопросам:

- 1) обсуждение общей концепции работы;
- 2) обсуждение цели и задач работы;
- 3) обсуждение разработанного студентом предварительного плана работы;
- 4) обсуждение списка литературных источников;
- 5) обсуждение концепции отдельных частей работы;
- 6) предварительная проверка отдельных частей работы;
- 7) проверка окончательного варианта работы.

Предпочтительнее осуществлять личный контакт с научным руководителем, но с его согласия может использоваться телефонная связь или электронная почта. Научный руководитель может не давать консультации по вопросам технического оформления текста работы.

2 Порядок выполнения и структура курсовой работы

Общий объем работы должен содержать около 20-25 страниц машинописного текста. Контрольная работа должна содержать следующие структурные элементы, порядок которых приведен ниже:

- титульный лист;
- задание на курсовую работу;
- содержание;
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения (при необходимости).

Подготовка работы включает следующие этапы:

- выбор темы;

- подбор и первоначальное ознакомление с литературой по избранной теме;
 - составление предварительного варианта плана работы;
 - изучение отобранных литературных источников;
 - составление окончательного варианта плана;
- сбор и обработка фактических данных на основе статистической информации, публикаций в специальной литературе, а также их систематизация и обобщение;
- написание текста курсовой работы.

Распределение объема СРС для написания курсовой работы по дисциплине показано в таблице 1.

Выполнение отдельных этапов работы, а также представление работы к защите должны соответствовать срокам, установленным в задании. Если руководитель считает невозможным допустить студента к защите, работа возвращается на доработку в назначенные сроки.

Таблица 1 – Распределение объема СРС при написании контрольной работы

Вид работы	Доля в общем объеме СРС (%)
1. Подбор необходимой литературы, статистических данных	15
2. Написание основной части работы	55
3. Формулировка выводов, заключения по проделанной работе	10
4. Оформление работы	10
5. Оформление доклада по контрольной работе	10

2.1 Выбор темы курсовой работы

Успех в написании работы предопределяется правильным выбором темы. Тематика работ составляется и утверждается кафедрой. Студентам предоставляется право выбора из предложенных тем. Прежде всего, тема должна соответствовать интересам студента: только такая тема может увлечь его в процессе работы, то есть сделать этот процесс творческим. По согласованию с научным руководителем студент может избрать для работы тему, не входящую в рекомендованный кафедрой перечень, обосновав при этом целесообразность ее разработки.

При выборе темы следует учитывать научный и практический интерес, вызванный чтением специальной литературы, опытом прошлой работы, докладами на семинарских занятиях, научно-исследовательскими работами по смежным предметам. Тема работы может увязываться в перспективе с разработкой вопросов в дипломной работе. В этом случае студент ставит перед собой цель углубить полученные ранее знания с тем, чтобы, всесторонне изучив проблему, выполнить дипломную работу на высоком исследовательском уровне.

При выборе темы необходимо иметь представление о сущности той или иной проблемы, знать, какие вопросы следует освоить в работе. С этой целью студент должен предварительно ознакомиться с избранной темой по литературным источникам.

Не допускается выбор одинаковых тем несколькими студентами одной академической группы. Выбрав тему работы, студент сообщает ее научному руководителю. В случае, если студентами во время установочной сессии не выбрана тема работы, то она назначается научным руководителем.

2.2 Подбор и предварительное ознакомление с литературой по избранной теме

Подбирать литературу следует самостоятельно сразу же после выбора темы. Студенту необходимо показать свое умение пользоваться каталогами и библиографическими справочниками. Не следует при этом забывать и планов семинарских занятий, в которых указана основная литература по соответствующим разделам курса.

Подбирая литературу в библиотеке, рекомендуется обращаться к библиографическим указателям, наиболее полным указателем по экономической тематике является реферативный журнал ИНИОН РАН (серия «Экономика»). Работая с предметно-тематическим каталогом, следует просмотреть не только разделы, строго совпадающие с темой курсовой работы, но и темы, близкие к избранной. При этом следует подбирать литературу, освещающую как теоретическую сторону проблемы, так и действующую практику.

При написании работы следует изучить официальные издания, то есть те, которые публикуются от имени государства и его органов. Это материалы законодательного, нормативного или директивного характера. К ним относят тексты законов, постановления и распоряжения прави-

тельства; приказы и инструкции различных ведомств; государственные стандарты. Различают действующее и недействующее законодательство, причем последнее чаще всего используют при написании разделов работы, носящих исторический или правовой характер.

Также в процессе выполнения контрольно работы следует использовать научные издания, то есть издания, предназначенные для научной работы и содержащие теоретические, экспериментальные сведения об исследованиях. Они могут публиковаться в форме: монографий, научных статей в журналах или в научных сборниках; в материалах научных конференций.

Монография — научное издание в виде книги; в нем содержится всестороннее исследование какой-то крупной проблемы. Монографию может написать один или несколько авторов. Она достаточно трудна для восприятия, в ней обязательно присутствуют сложные термины, формулы, графики; она предназначена для специалистов, то есть тех, кто уже имеет базовые, фундаментальные знания по излагаемому вопросу.

Статья — научное изложение какого-либо вопроса, идеи или точки зрения в журнале, сборнике, обычно одного или нескольких авторов. Статьи всегда актуальны, лаконичны и не столь сложны для понимания, как монографии.

Материалы научных конференций — сборники тезисов, докладов, выступлений или сообщений ведущих ученых, научных работников, аспирантов по насущным вопросам и проблемам. По форме и содержанию они походят на статьи, но отличаются еще большей краткостью и сжатостью подачи сведений. Ценность этих изданий состоит в том, что они публикуются практически в то же время, когда проводятся конференции.

При написании теоретической части часто возникает необходимость использовать учебную литературу. Она подразделяется на:

— учебные издания (учебники, учебные пособия, тексты лекций), в которых содержится наиболее полное системное изложение дисциплины или какого-то ее раздела. Они доступны в восприятии, написаны понятным для студента языком;

— справочники, словари и энциклопедии — издания, содержащие краткие сведения научного или прикладного характера, не предназначенные для сплошного чтения. Их цель и польза — возможность быстрого получения самых общих представлений о предмете. Они не заменяют учебников, пособий, но помогут достаточно скоро узнать главные сведения о некоем явлении и предложат краткий список источников о нем же.

В процессе подбора литературы можно разделить ее на три условные группы в зависимости от ее информативной ценности.

В первую группу входят книги, полностью соответствующие теме работы, которые требуют тщательного изучения и глубокой проработки. Вторая группа включает книги из близких по содержанию областей знания или другие издания, рассматривающие смежные проблемы. Их содержание изучается выборочно. К третьей группе относятся книги с информацией, имеющей опосредованное отношение к изучаемой теме. Студенту достаточно знать о существовании этих источников и самом общем их содержании, поэтому эти книги можно просто просмотреть.

При подготовке работы можно пользоваться специальной научной, научно-популярной, справочной, публицистической литературой, а также материалами, размещенными в глобальной сети Интернет. Это определяющий этап самостоятельной работы, он очень сложен и важен, так как самостоятельные суждения студента по изучаемой проблеме формируются именно здесь, в том числе в умении работать с научной литературой.

Студенту следует провести поиск по теме среди статей в научных журналах. Публикуемые в периодической печати статьи и сообщения содержат четко и профессионально скомпонованный теоретический материал, отличаются оперативностью информации, обилием новых фактов и цифровых данных. При изучении материалов периодики необходимо обратить внимание на последние события, используйте актуальные фактические данные и статистические обзоры.

Выбор статьи, относящейся к исследуемой теме, лучше производить по последним в году номерам, где приведен весь перечень статей, изданных за год. Если такая статья найдена, целесообразно сделать ее аннотацию, то есть краткое (в шести—десяти строках) изложение, выделив только самое существенное в статье.

Самостоятельная работа при подборе литературы не исключает консультации с руководителем, с которым должен быть согласован список подобранной литературы. У руководителя работы следует также проконсультироваться о том, какие новейшие изменения и дополнения необходимо учесть при проработке подобранной литературы. По мере ознакомления с источниками они включаются в список использованной литературы. Предварительное ознакомление с отобранной лите-

ратурой необходимо для формирования полного представления о круге вопросов, охватываемых темой, и составления первого варианта плана курсовой работы.

Особое внимание следует обратить на сбор информации из Интернет-источников. При включении их в список использованных источников следует помнить, что курсовая работа является научно-исследовательской работой студента, и при ее выполнении следует принимать во внимание только официальную информацию, аналитические обзоры специалистов соответствующей сферы, официальные статистические сводки международных организаций и государственных статистических органов. Нежелательны частые ссылки и тем более прямое использование в работе текстов новостных лет, интервью и частных суждений обывателей и неспециалистов.

Как уже было изложено ранее, источниками информации могут быть любые монографии, книги, официальные периодические издания, аналитические документы, законодательные акты, справочники. Не допускается использование банков рефератов, контрольных и курсовых работ, а также других ресурсов, содержащих готовые работы. Научный руководитель имеет право отказать в принятии такой работы.

В работе желательно использовать фактологический материал за последние пять лет. Использование данных, отражающих тенденции и явления более ранних периодов, должно быть обосновано темой работы, ее структурой и логикой изложения. Общее количество использованных источников должно составлять 10-20 единиц.

2.3 Составление первоначального и окончательного плана

После изучения основной и дополнительной литературы по конкретной теме наступает самый творческий этап процесса подготовки к работе — самостоятельное обдумывание материала. На этом этапе окончательно осваивается материал, информация приобретает форму знаний, а продолжение этого процесса приводит к вызреванию и формированию выводов. Если по какому-либо вопросу существуют различные точки зрения, вы должны выбрать наиболее приемлемую и аргументированно отстаивать ее при написании работы.

На основе предварительного ознакомления с литературой студенту необходимо тщательно продумать первоначальный вариант плана работы. Обычно курсовая работа состоит из введения, двух-трех глав и заключения.

При составлении плана рекомендуется определить примерный круг вопросов, которые будут рассмотрены в отдельных частях работы, определить последовательность вопросов, которые будут в них излагаться. Эти вопросы не указываются в основном ("официальном") плане. Они предназначены для так называемого рабочего варианта плана, по которому и пишется работа.

План работы отражает основные направления разрабатываемой темы. План работы должен отражать основную идею работы, раскрыть ее содержание и характер. В нем следует выделить наиболее актуальные вопросы темы. Составленный план студенту необходимо согласовать с научным руководителем курсовой работы. После того, как рабочий план согласован с руководителем, следует приступить к детальному изучению отобранной литературы.

Грамотная, эффективная самостоятельная работа над источниками несовместима с умственной ленью, недостаточной концентрацией внимания и пассивностью памяти. Наибольший эффект будет достигнут, если студент знает и соблюдает очередность изучения литературы и определенные приемы чтения книги статей. Существуют два метода работы над источниками: сплошное и выборочное.

Сплошное чтение обязательно для студента при изучении учебника, глав монографии или статьи, то есть того, что имеет учебное значение. Как правило, здесь требуется повторное чтение, для того чтобы понять написанное. При сплошном чтении нужно обращать внимание на комментарии, сноски, справочные материалы, формулы и графики, они предназначены для пояснений и помощи студента.

Метод выборочного чтения дополняет сплошное чтение; он применяется для поисков дополнительных, уточняющих необходимых сведений в словарях, энциклопедиях, иных справочных изданиях.

Для того чтобы каждый метод принес наибольший эффект, необходимо овладеть простейшими методами фиксации прочитываемого материала.

1. План — это краткое отражение излагаемых вопросов или проблем. Простой план состоит из перечня основных вопросов или тем, освещаемых в книге. В сложном плане, кроме вопросов, приводятся подвопросы, отражающие менее существенные положения, подкрепляющие или уточняющие основные вопросы текста книги или статьи.

2. Тезисы — это основные положения научного труда, статьи или другого произведения, а, возможно, и устного выступления; они несут в себе больший объем информации, нежели план.

Простые тезисы лаконичны по форме; сложные — помимо главной авторской мысли содержат краткое ее обоснование и доказательства, придающие тезисам более весомый и убедительный характер. Тезисы прочитанного позволяют глубже раскрыть его содержание; обучаясь излагать суть прочитанного в тезисной форме, студент учится выделять из множества мыслей авторов самые главные и ценные и делать обобщения.

3. Конспект — это способ самостоятельно изложить содержание книги или статьи в логической последовательности.

Конспектируя какой-либо источник, надо стремиться к тому, чтобы уложить большой объем информации в несколько предложений. Основные требования к процессу конспектирования:

— в тексте конспекта желательно поместить не только выводы или положения, но и их аргументированные доказательства (факты, цифры, цитаты);

— начинать конспектирование полезнее после прочтения и осмысления книги или другого источника;

— писать конспект можно и по мере изучения произведения, например, если прорабатывается монография или несколько журнальных статей. Составляя тезисы или конспект, необходимо делать ссылки на страницы, с которых взято конспектируемое положение или факт, — это поможет сократить время в дальнейшем, если возникает потребность глубже разобраться с излагаемым вопросом, что-то уточнить или проставить источник;

— в процессе конспектирования возможно оставлять свободные поля: на них можно дописать упущенное, зафиксировать замечания или рекомендации преподавателя.

Итак, конспекты не предполагают простое копирование какой-либо части источника либо его полного текста, а подразумевают его осмысление. Все используемые материалы следует четко и строго оформлять, например, в списках литературы или постраничных ссылках в письменных работах. Поэтому необходимо выписывать выходные данные: точное и полное название документа; место, год и время (для газет — месяц, день) издания документа; издательство; номер документа, выпуска; учреждение, к которому относится документ.

Важное значение имеет систематизация получаемых сведений по основным разделам работы, предусмотренным в плане. Прочитав и законспектировав тот или иной источник, следует продумать вопрос о том, где (исходя из плана курсовой работы) могут быть использованы сведения. Подобная систематизация позволяет на основе практического анализа отобранного материала более глубоко и всесторонне рассмотреть основные вопросы темы.

При изучении литературы рекомендуется соблюдать определенную последовательность. Начинать следует с изучения законодательных материалов, учебников и учебных пособий. Затем можно перейти к монографиям. Заканчивать следует журнальными статьями и инструктивными материалами. Такая последовательность в изучении литературных источников позволяет постепенно накапливать и углублять знания, идти от простого к сложному, от общего к частному. Тщательное изучение литературы должно быть завершено до того, как начат подбор практического материала.

После того, как тщательно изучена и систематизирована собранная по теме литература, возможны некоторые изменения первоначального варианта плана работы. Изменения в плане могут быть связаны с некоторой корректировкой самого направления работы, в необходимости которой автор убеждается после детального ознакомления с изучаемой проблемой, или с тем обстоятельством, что по ряду вопросов, выделенных в самостоятельный раздел, не оказалось достаточного материала, а по другим, наоборот, имеются свежие, предоставляющие теоретический и практический интерес данные.

2.4 Написание текста курсовой работы

При написании текста работы следует соблюдать несколько основных правил.

Во-первых, работа должна быть написана **стилистически грамотно** с использованием соответствующей терминологии, понятийного аппарата. Текст работы должен быть написан литературным языком в научном стиле. Следует избегать употребления сленговых выражений. Не допускается применение разговорного, художественно-публицистического стиля.

Не допускаются орфографические, пунктуационные и стилистические ошибки. Также следует избегать повествования от первого лица. В научных текстах обычно используется повествование от третьего лица, где вместо местоимения «я» употребляется «автор».

Во-вторых, все использованные источники информации **должны быть оформлены соответствующими ссылками**. Не следует цитировать работы неавторитетных и малоизвестных авторов, а также устаревшие или имеющие к рассматриваемому вопросу самое отдаленное отношение работы. Нежелательно также и чрезмерное цитирование, особенно без соответствующих комментариев. В этом случае текст приобретает компилятивный, несамостоятельный характер, а курсовая работа превращается в реферат.

В-третьих, следует помнить, что самый важный итог и результат выполнения работы – это появление и постепенное **формирование собственной позиции**. Студенту следует учиться вырабатывать самостоятельное суждение, принимая или отвергая те идеи, которые содержатся в исследуемых источниках. При этом не допускается пустое отрицание, необходимо приводить аргументы, демонстрировать умение подтверждать свою позицию фактами, авторитетными соображениями специалистов.

В-четвертых, работа должна быть четко структурирована, **материал должен излагаться логично, последовательно** и четко. Работу необходимо выполнять как научное произведение так, чтобы отдельные ее части были связаны между собой, а текст не распадался на части. Особенно это актуально для введения и заключения.

В пятых, студент обязан демонстрировать знание новейших событий, явлений и процессов, происходящей в сфере, близкой к изучаемой теме, что также подтверждается использованием новейших источников информации..

В-шестых, следует избегать использования **излишнего** статистического материала в работе **без проведения студентом анализа** этого материала.

Общеизвестно, что любое экономическое явление, процесс можно описать словами, что будет являться вербальным способом передачи информации; можно его нарисовать и получить графическое изображение, а можно придать частям целого (явления, процесса) какие-либо символы, например, буквенные — и получить формулу. **Для наглядности в процессе написания работы студенту необходимо дополнять текст самостоятельно созданным иллюстративным материалом** – графиками, схемами, диаграммами, таблицами. Емкие таблицы и другие иллюстрации следует помещать в текст работы, если они представляют особую ценность и их нельзя или затруднительно заменить словесными пояснениями.

Оформление текста также должно быть выполнено грамотно. Следует избегать пустых пространств и, тем более, страниц. Возможно использование выразительных средств: подчеркивание, различные размеры слов и букв, выделение абзацев, однако не стоит увлекаться чрезмерным выделением.

На все таблицы, рисунки и диаграммы делаются ссылки в тексте. Не обязательно, чтобы таблица или рисунок находились рядом со ссылкой (иногда это невозможно сделать), но не следует и слишком удалять их друг от друга. Нежелательно использование таблиц и рисунков во введении и заключении.

3 Требования к содержанию курсовой работы

Характеризуя содержание отдельных разделов работы, следует отметить следующее.

Введение - очень ответственная часть работы, поскольку оно содержит все необходимые квалификационные характеристики самой работы. Во введении на одной-двух страницах раскрывается значение избранной темы, указывается цель работы, область применения разрабатываемой проблемы, ее научное, техническое и практическое значение, экономическая целесообразность для народного хозяйства. Превышение и снижение указанного объема не рекомендуется.

Во введении следует:

- раскрыть актуальность вопросов темы;
- охарактеризовать проблему, к которой относится тема, изложить историю вопроса, дать оценку современного состояния теории и практики;
- указать предмет и объект исследования;
- изложить задачи в области разработки проблемы (сформулировать задачи темы работы);
- перечислить методы и средства, с помощью которых будут решаться поставленные задачи;
- кратко изложить ожидаемые результаты, в том числе технико-экономическую целесообразность выполнения данной темы, либо экономическую эффективность.

Актуальность - обязательное требование к любой научной работе. То, как ее автор умеет выбрать тему и насколько правильно он эту тему понимает и оценивает с точки зрения своевременности и социальной значимости, характеризует его научную и профессиональную подготовленность. В целом актуальность работы обосновывается путем изложения аналитических либо иных

данных, подтверждающих, что данная тема действительно важна и требует дальнейшего изучения. Степень проработанности описывается через обзор источников информации. Кроме того, следует указать основные проблемы, противоречия и пробелы, которые могут быть разрешены в курсовой работе. Освещение актуальности должно быть немногословным.

От формулировки научной проблемы и доказательства актуальности исследования, логично перейти к формулировке цели предпринимаемого исследования, а также указать на конкретные задачи (3-5 задач), которые предстоит решать в соответствии с этой целью. Это обычно делается в форме перечисления (изучить..., описать..., установить..., выявить..., вывести формулу..., разработать методику... и т.п.). Формулировать задачи необходимо тщательно, поскольку описание их решения должно составить содержание глав курсовой работы. Заголовки глав рождаются именно из формулировок задач предпринимаемого исследования. Первая задача должна касаться сбора и анализа теоретического материала по теме. Всего достаточно будет сформулировать 3-5 задач (например, в каждой главе решается одна из задач).

Обязательным элементом введения является формулировка объекта и предмета исследования. Объект - это процесс или явления, порождающие проблемную ситуацию и избранные для изучения. Предмет - это структурный элемент объекта, который непосредственно находится в поле исследования; научная область, которая подвергается исследованию в работе. Объект и предмет исследования как категории научного процесса соотносятся между собой как общее и частное. В объекте выделяется та его часть, которая служит предметом исследования. Именно предмет работы определяет тему научной работы, которая обозначается на титульном листе как заглавие. Обязательным элементом введения является также указание на методы исследования, которые служат инструментом сбора фактического материала, являясь необходимым условием достижения поставленной в работе цели.

Далее излагаются методы и подходы, которые используются для решения поставленных задач.

Во введении описываются и другие элементы научного процесса. К ним, в частности, относят указание, на каком конкретном материале выполнена работа, ее практическая часть. Здесь также дается характеристика основных источников получения информации (официальных, научных, литературных, библиографических), а также в конце вводной части желательнее раскрыть структуру работы, то есть дать перечень ее структурных элементов и обосновать последовательность их расположения.

Основная часть работы может состоять из двух-трех глав, которые можно, в свою очередь, разделить на параграфы. Названия глав и параграфов не должны дублировать название темы самой работы. Главы и параграфы необходимо соотносить друг с другом по объему представленного материала, оптимальным является равное соотношение объемов глав и параграфов. Объем параграфов не должен превышать объема любой из глав работы. Заголовки глав и параграфов должны быть лаконичными и соответствовать их содержанию.

В основной части работы обобщаются сведения из разных литературных источников по данной теме, излагается аргументированный авторский подход к рассмотренным концепциям, точкам зрения. В первой главе, которая, как правило, носит теоретический характер, необходимо изложить систематизированную информацию по теме работы, взятую из литературных источников. Допускается дословное цитирование небольших фрагментов (определений, терминов, пояснений и др.), если это необходимо. Не следует пытаться изложить всю теорию по теме работы в данной главе. Студент должен самостоятельно выделить основные теоретические позиции по теме работы и детализировать их по своему усмотрению. Таким образом демонстрируется способность к систематизации и обработке информации.

В последующих главах анализируется фактический материал. Все разделы работы должны быть связаны между собой, поэтому внимание следует обратить на логические переходы от одного параграфа к другому.

В работах практической направленности обязательно должна быть глава, описывающая методики и техники конкретного авторского исследования, и, собственно, само эмпирическое исследование. Практическая часть не обязательно должна носить обширный характер, но вместе с тем должна быть такой, чтобы студент мог освоить практические, эмпирические, статистические, математические и т.п. методы науки. Для повышения уровня обоснованности, наглядности работу иллюстрируют таблицами, рисунками, цифровыми примерами, расчетами и т.п.

Последняя часть работы – **заключение**. Его объем составляет две-три страницы. Заключение должно содержать краткие выводы по результатам выполненной работы, оценку полноты решения

поставленных задач, рекомендации по конкретному использованию результатов работы, ее экономическую, научную, социальную значимость.

Заключение не должно носить характер сжатого пересказа всей работы, в нем должны быть изложены итоговые результаты. Эта часть представляет собой последовательное, логически стройное изложение полученных итогов и их соотношение с общей целью и конкретными задачами, поставленными и сформулированными во введении.

Заключительная часть предполагает, как правило, также наличие обобщенной итоговой оценки проделанной работы. При этом важно указать, в чем заключается ее главный смысл, какие важные побочные научные результаты получены, какие встают новые научные задачи в связи с проведением исследования. В некоторых случаях возникает необходимость указать пути продолжения исследования темы, формы и методы ее дальнейшего изучения, а также конкретные задачи, которые будущим исследователям придется решать в первую очередь.

Список использованных источников и литературы составляется из источников, которыми пользовался студент при выполнении работы. При этом указываются не только те источники, на которые имеются сноски в тексте работы, но и все прочие, с которыми ознакомился студент в процессе подготовки работы. Количество использованных источников и литературы, как правило, должно быть не менее десяти. В списке источников допускается формирование двух разделов: нормативно-правовых источников и специальных источников. Первые указываются в порядке убывания юридической силы, а равные по юридической силе документы располагаются по дате принятия документа. Вторые указываются в алфавитном порядке.

4 Защита курсовой работы

Курсовая работа должна быть написана в установленные сроки. Надлежащим образом оформленная работа предоставляется на кафедру. **Не допускается** сдача рукописных и не сшитых работ во избежание проблем с их проверкой работы и хранением.

По результатам защиты студент получает оценку, которая имеет определенный вес в семестровом рейтинге.

При защите работы выявляется глубина и самостоятельность знаний студента по избранной теме. При защите работы студент учится не только правильно излагать свои мысли, но и аргументировано отстаивать, защищать выдвигаемые выводы и решения. Защищая работу, студент должен хорошо ориентироваться в представленной работе, уметь объяснить источники цифровых данных, отвечать на вопросы как теоретического, так и практического характера, относящиеся к теме работы.

Перед защитой студент готовится как по работе в целом, так и по замечаниям руководителя. Защита состоит из краткого изложения студентом основных положений работы. Особое внимание должно быть уделено тем разделам работы, в которых имеются критические замечания и предложения студента по вопросам избранной темы. Далее студенту необходимо ответить на вопросы преподавателя (и, возможно, аудитории). В процессе защиты, как правило, студентам целесообразно использовать наглядный визуализированный материал, иллюстрирующий основные положения доклада (презентацию основных результатов исследования).

При оценке работы учитывается как качество написания работы, так и результаты ее защиты. Работа, в отношении которой у преподавателя сложилось мнение, как о неудовлетворительной, возвращается студенту для основательной переработки с учетом высказанных в отзыве замечаний.

Итоговая оценка работы выставляется на основе 100-бальной системы. Кафедрой МЭО утверждены состав и удельный вес критериев, на основании которых производится защита работы (таблица 2).

Набранное число баллов конвертируется в пятибалльную систему исходя из следующего расчета: 75 – 100 баллов («отлично»), 50 – 74 баллов («хорошо»), 25 – 49 баллов («удовлетворительно»), менее 25 баллов («неудовлетворительно»).

По итогам защиты работа может быть оценена на «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно». При неудовлетворительной оценке работа возвращается на доработку. Если установлено, что работа выполнена не самим студентом, представляющим ее к защите, то преподаватель вправе выдать новое задание и обязать студента выполнить новую работу.

5 Примерный перечень тем курсовых работ

1. Продажа продовольственных и непродовольственных товаров и обслуживание покупателей. Пути ее совершенствования.
2. Универмаги (универсамы), их роль в обслуживании населения и пути его улучшения.

3. Организация розничной торговли (одной из групп продовольственных или непродовольственных товаров) и пути ее совершенствования (на материалах магазина).
4. Организация работы магазина самообслуживания и пути ее совершенствования.
5. Формы и методы продажи товаров в розничном торговом предприятии (на материалах торговой фирмы) и пути их совершенствования.
6. Организация продажи товаров по образцам и пути ее улучшения (на материалах магазина).
7. Организация фирменной торговли и пути ее совершенствования (на материалах фирменного магазина).
8. Организация продажи товаров на комиссионных началах и пути ее совершенствования (на материалах комиссионного магазина).
9. Организация продажи товаров в кредит и пути ее совершенствования (в торговой фирме, универсаме, крупном специализированном магазине).
10. Пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
11. Организация дополнительных услуг для покупателей в магазинах и пути их дальнейшего развития (на материалах торговой фирмы, универсального магазина).
12. Активные формы продажи товаров и их значение для торговых предприятий и населения.
13. Культура торговли и пути ее повышения в магазине.
14. Пути повышения культуры обслуживания покупателей в магазине.
15. Правила поведения продавцов в процессе обслуживания покупателей, их соблюдение и повышение ответственности за нарушения.
16. Пути повышения производительности и эффективности труда работников магазина.
17. Мелкорозничная сеть и пути повышения ее роли в обслуживании населения.
18. Организация снабжения розничной торговой сети товарами и пути его улучшения (на материалах торговой фирмы, магазина, оптового предприятия).
19. Внутримагазинная реклама и пути ее улучшения (на материалах магазина).
20. Роль рекламы и пути повышения ее эффективности в торговле (на примере одного или нескольких видов рекламы).
21. Организация рыночной торговли и пути ее совершенствования.
22. Организация расчетов с покупателями и пути повышения пропускной способности магазина.
23. Оборудование торговых залов магазинов и пути повышения эффективности его использования.
24. Устройство, планировка и оборудование магазинов и пути их совершенствования.
25. Планировка торгового зала магазина самообслуживания и повышение эффективности использования его площади.
26. Правила торговли, их применение и ответственность работников торговли за их выполнение.
27. Санитарные правила в торговле и их значение в повышении культуры обслуживания.
28. Материальная ответственность в магазине и организация обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
29. Методы изучения и пути улучшения использования рабочего времени и затрат труда в торговле (на примере отдельных должностей: кассиров-контролеров, продавцов, грузчиков и т.п.)
30. Прогрессивная технология доставки и продажи товаров в таре оборудовании и пути повышения эффективности (на материалах фирмы, магазина, оптового предприятия).
31. Организация и пути совершенствования работы с тарой в торговле (в магазине, торговой фирме, на оптовом предприятии).
32. Виды товарных потерь и пути их сокращения в процессе осуществления торгово-технологического процесса в магазине (или на складах оптовых предприятий).
33. Закупочная работа как основа коммерческой деятельности торгового предприятия..
34. Организация хранения товаров и пути сокращения товарных потерь при хранении.
35. Организация автомобильных перевозок грузов и пути повышения ее эффективности.
36. Условия труда работников торговли и пути обеспечения их охраны и безопасности (на примере крупного магазина, оптового предприятия).
37. Организация приемки товаров по количеству и пути ее совершенствования.
38. Организация приемки товаров по качеству и пути ее совершенствования.
39. Пути совершенствования торгово-технологического процесса на складе.
40. Организация продажи продовольственных товаров по предварительным заказам (на материалах магазина заказов).