

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФАГОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 18.07.2024 11:44:21

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Факультет среднего профессионального и предпрофессионального образования

Кафедра факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины ПМ.01 Организация и осуществление
торговой деятельности

Специальность 38.02.08 Торговое дело

Квалификация (степень) выпускника Специалист торгового дела

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности (по выбору)» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ПК 1.1	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных
ПК 1.2	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей
ПК 1.3	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных
ПК 1.4	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none">– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;– проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;– составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
-------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; – организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; – направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; – составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> – документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; – формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; – формирования проекта внешнеторгового контракта; – осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; – подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом; – подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; – подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту; – выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; – организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; – приемки товаров по количеству и качеству; – соблюдения правил охраны труда.
уметь	<ul style="list-style-type: none"> – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;

	<ul style="list-style-type: none"> – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. – осуществлять выбор поставщиков; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; – создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; – работать в единой информационной системе; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; – описывать объект закупки; – разрабатывать закупочную документацию; – взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении кон-тракта или о расторжении контракта; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной AVM SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты.
<p>знать</p>	<ul style="list-style-type: none"> – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур;

	<ul style="list-style-type: none"> – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
--	--

1.2. Количество часов, отводимое на освоение профессионального модуля

Всего – 422 академических часов (далее – часа(ов)), в том числе:

МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося – 128 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 80 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 42 часа;
консультации – 2 часа;
промежуточная аттестация (экзамен) – 6 часов (4 семестр).

МДК.01.02 Организация и осуществление продаж (4 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося – 128 часов;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 80 часов;
курсовые работы – 20;
самостоятельной работы обучающегося – 22 часа;
консультации – 2 часа;
промежуточная аттестация (экзамен) – 6 часов (4 семестр).

МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (5 семестр)

общей учебной нагрузки обучающегося – 46 часа;
аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 34 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 12 часа;
промежуточная аттестация (диф.зачет) – 4 семестр.

УП.01.01 Учебная практика (4 семестр) – 36 часов

ПП.01.01 Производственная практика (4 семестр) – 72 часов

ПМ.01.ЭК Экзамен по модулю (4 семестр) – 12 часов

2. Структура и содержание профессионального модуля

2.1. Структура профессионального модуля

Коды профессиональных общих компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего, час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Объем профессионального модуля, ак. час.							
				Всего ауд.	Обучение по МДК				Практики		
					В том числе				Консультации	Учебная	Производственная
					Лабораторных и практических занятий	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
ОК 01.; ПК 1.1.; ПК 1.4.; ПК 1.5.	Раздел 1. Организация торговой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	128		80	40	42	6	2	26	36	
ОК 04.; ПК 1.1.; ПК 1.2.; ПК 1.6.	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	128		80	40	42	6	2	6	12	
ОК 09.; ПК 1.2.; ПК 1.3.	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	46		34	20	12			4	24	
	Экзамен по модулю	12					12				
ОК 01, ПК. 1.1.-1.6.	Учебная практика	36	36								
ПК.1.1-1.6	Производственная практика	72	72								
	Всего:	422	108	194	100	96	24	4	36	72	

2.2. Тематический план и содержание профессионального модуля (ПМ)

Наименование разделов и тем профессионального модуля (ПМ), междисциплинарных курсов (МДК)	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем, акад. ч.	Формируемые компетенции
1	2	3	4
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		128	
МДК.01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	<p>Содержание</p> <p>Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.</p> <p>Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.</p> <p>Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка. Методы изучения и прогнозирования спроса.</p>	28	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	В том числе практических занятий	8	
	Практическое занятие. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.	4	

	Практическое занятие. Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	4	
	Самостоятельная работа. Ознакомление со спецификой деятельности бирж в России и мире	10	
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	38	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	10	
	В том числе практических занятий	18	
	Практическое занятие. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.	6	
	Практическое занятие. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	6	
	Практическое занятие. Расчет и оформление заявки на поставку товаров.	6	
	Самостоятельная работа. Изучение международных стандартов и нормативов регулирования коммерческой деятельности.	10	
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	24	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.	10	
	В том числе практических занятий	4	

	Практическое занятие. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.	4	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	Самостоятельная работа: Организация торговли на аукционах.	10	
Тема 1.4 Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	30	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.	8	
	В том числе практических занятий	10	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
	Практическое занятие. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	4	
	Практическое занятие. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	6	
	Самостоятельная работа: Виды транспортных рисков. Риски, возникающие в результате получения и распространения информации. Риски, возникающие в результате взаимодействия коммерческой фирмы с банками, налоговой инспекцией.	12	
Консультация		2	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
Промежуточная аттестация (экзамен)		6	ОК 01, ПК 1.1, ПК 1.4, ПК 1.5.
Учебная практика раздела 1 Виды работ 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого предложения, запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.		26	ОК 01, ПК. 1.1.- 1.6.

7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;			
8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств;			
9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.			
Производственная практика раздела 1			ПК. 1.1.- 1.6.
Виды работ			
1.Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.		36	
2.Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.			
3.Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.			
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		128	
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж		128	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	35	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMSЛогистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле.	12	
	В том числе практических занятий	16	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Практическое занятие. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.	8	
	Практическое занятие. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	8	

	Самостоятельная работа: Инновации в оптовой торговле.	7	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	29	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли	14	
	В том числе практических занятий	8	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Практическое занятие. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	8	
	Самостоятельная работа: Работа с ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли» Работа с ГОСТ Р 55888-2013 «Услуги розничной торговли. Система менеджмента безопасности пищевых продуктов»	7	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание	36	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	12	
	В том числе практических занятий	16	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
	Практическое занятие. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.	8	
	Практическое занятие. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	8	

	Самостоятельная работа. Малый бизнес Самарской области: состояние и перспективы развития торговых фирм.	8	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
Курсовая работа Тематика курсовых работ раздела 2	<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках. 2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков. 3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке. 4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента). 5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки. 6. Организация работы на маркетплейсах 7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле. 8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли 9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях. 10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок. 11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения 12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России 13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли 14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли 15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка 16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли 17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия 18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности 20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия 21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети) 22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности 23. Организация хозяйственных связей в торговле 24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности 25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли. 26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса 27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли 28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации 29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации. 30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса 31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия. 32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации 33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой 	20	ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.

сети			
34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами			
35. Современные форматы розничных торговых сетей			
36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.			
Обязательные аудиторные учебные занятия по курсовой работе			ОК 04, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.6.
1. Выбор темы курсовой работы, формулировка актуальности исследования, определение цели, постановка задач.			
2. Подбор источников и литературы, проверка актуальности, предлагаемой в них информации, составление библиографического списка и плана курсовой работы.			
3. Теоретический анализ источников и литературы, определение понятийного аппарата. Систематизация собранного фактического и цифрового материала путем сведения его в таблицы, диаграммы, графики и схемы.			
4. Написание введения курсовой работы. Формулировка актуальности, цели, задач, объекта, предмета, методов предстоящего исследования			
5. Обобщение теоретических аспектов по проблеме исследования в главе первой курсовой работы			
6. Оформление результатов практических исследований в главе второй курсовой работы			
7. Подбор и оформление приложений по теме курсовой работы.			
8. Составление заключения курсовой работы, содержащее выводы и предложения по результатам проведенных исследований			
9. Требования к содержанию и подготовка презентации курсовой работы			
10. Защита курсовой работы			
Учебная практика раздела 2			ОК 01, ПК. 1.1.- 1.6.
Виды работ		6	
Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей.			
Производственная практика раздела 2			ПК. 1.1.- 1.6.
Виды работ		12	
Приемка товаров по количеству и качеству;			
Изучение инструкций по охране труда			
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
МДК.01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд			
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и	Содержание	4	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок.	2	

термины, цели и принципы, сфера применения	Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.		
	Самостоятельная работа. Исторические предпосылки возникновения конкурсных торгов	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	6	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок	2	
	В том числе практических занятий	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Практическое занятие. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	Самостоятельная работа. Понятие procurement и его составные части	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	14	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).	4	
	В том числе практических занятий	8	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Практическое занятие. Подготовка технического задания на закупку.	2	
	Практическое занятие. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	
	Практическое занятие. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	
	Практическое занятие. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	

	Самостоятельная работа. Государственные ограничения для поставщиков, желающих принять участие в закупках. Процесс сбора информации для подтверждения данных, представленных участниками.	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	8	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Обеспечение исполнения контракта. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.	2	
	В том числе практических занятий	4	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Практическое занятие. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	
	Практическое занятие. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	
	Самостоятельная работа. Развитие нормативно-правовой базы в сфере закупок	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок	Содержание	6	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	
	В том числе практических занятий	2	

	Практическое занятие. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Самостоятельная работа. Защита интересов участников закупки	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	8	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2	
	В том числе практических занятий	4	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
	Практическое занятие. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44	4	
	Самостоятельная работа. Особенности закупок услуг	2	ОК 09, ПК 1.2, ПК 1.3.
Учебная практика раздела 3. Виды работ 1. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.	4	ОК 01, ПК. 1.1.- 1.6.	
Производственная практика раздела 2 Виды работ Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	24	ПК. 1.1.- 1.6.	
Экзамен по модулю	12		
Всего	422		

