

Частное образовательное учреждение высшего образования
"Ростовский институт защиты предпринимателя"

(г. Ростов-на-Дону)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор
Паршина А.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Организация и осуществление продаж рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план 38.02.08_ОФО_СОО_2024.plx
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Квалификация **специалист торгового дела**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **0 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 104

Виды контроля в семестрах:
экзамены 2

в том числе:

аудиторные занятия 80

самостоятельная работа 20

контактная работа во время
промежуточной аттестации (ИКР) 0

часов на контроль 4

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	48	48	48	48
Практические	32	32	32	32
В том числе в форме практ.подготовки	24	24	24	24
Итого ауд.	80	80	80	80
Контактная работа	80	80	80	80
Сам. работа	20	20	20	20
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	104	104	104	104

Программу составил(и):
к.э.н, доц., Черемисова Н.Ф.

Рецензент(ы):
к.э.н., проф. , Епифанова Т.В.

Рабочая программа дисциплины

Организация и осуществление продаж

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минобрнауки России от 19.07.2023 г. № 548)

составлена на основании учебного плана:

38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

утвержденного учёным советом вуза от 18.01.2024 протокол № 13.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Экономика и таможенное дело (СПО)

Протокол от 25.12.2023 г. № 5

Директор Грищенко М.А.

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

1.1	В результате изучения междисциплинарного курса обучающихся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции.
-----	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	МДК.01
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	История России
2.1.2	Розничная торговля продовольственными товарами
2.1.3	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда
2.1.4	Производственная практика
2.1.5	Учебная практика
2.1.6	Экзамен по модулю
2.1.7	Эксплуатация контрольно-кассовой техники
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Бизнес-планирование и финансовое моделирование предпринимательской единицы
2.2.2	Основы бухгалтерского учета
2.2.3	Основы предпринимательства
2.2.4	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров
2.2.5	Производственная практика
2.2.6	Производственная практика
2.2.7	Технология проведения маркетинговых исследований
2.2.8	Учебная практика
2.2.9	Учебная практика
2.2.10	Ценообразование в торговой деятельности
2.2.11	Экзамен по модулю
2.2.12	Экзамен по модулю
2.2.13	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации
2.2.14	Защита выпускной квалификационной работы
2.2.15	Основы бережливого производства
2.2.16	Основы финансовой грамотности
2.2.17	Подготовка выпускной квалификационной работы
2.2.18	Подготовка к государственным экзаменам
2.2.19	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
2.2.20	Проведение государственных экзаменов
2.2.21	Производственная практика
2.2.22	Психология и этика профессиональной деятельности
2.2.23	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами
2.2.24	Учебная практика
2.2.25	Экзамен по модулю
2.2.26	Подготовка к демонстрационному экзамену
2.2.27	Проведение демонстрационного экзамена

3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) – ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

3.1 Знать

методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
 требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
 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, схем электронного документооборота;
 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 внешних рынков;
 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;
 нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
 правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
 порядок документооборота в организации;
 основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
 виды торговых структур; 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.

3.2 Уметь

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;
 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.
 применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
 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;
 составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
 обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
 описывать объект закупки; разрабатывать закупочную документацию;
 работать в единой информационной системе;
 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;
 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 контракта или о расторжении контракта; осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;

обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;

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 ABM 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.

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;

оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;

пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

3.3 Владеть навыками

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; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;

подготовки рекомендаций по омологии 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);

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.

ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ОК 03.: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК 04.: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.
ОК 06.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения
ОК 07.: Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.
ОК 09.: Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ПК 1.1.: Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2.: Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.3.: Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 1.4.: Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5.: Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6.: Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	Раздел 1. Организация и осуществление продаж						
1.1	Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле /Тема/	2					
1.2	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. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.3	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. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		

1.4	Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.5	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 /Лек/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.6	Практическое занятие 1. Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика. /Пр/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.7	Практическое занятие 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству. /Пр/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.8	Документальное оформление приемки товаров по количеству. /Ср/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.9	Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле /Тема/	2					
1.10	Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		

1.11	Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения». /Лек/	2	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.12	Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.13	Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.14	Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.15	Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.16	Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.17	Практическое занятие 3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения». /Пр/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		

1.18	Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения». /Ср/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.19	Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле /Тема/	2					
1.20	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах. /Лек/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.21	Практическое занятие 4. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. /Пр/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.22	Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. /Ср/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.23	Практическое занятие 5. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий. /Пр/	2	8	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.24	Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий. /Ср/	2	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.25	Подготовка к экзамену /Ср/	2	6	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		

1.26	/Экзамен/	2	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06. ОК 07. ОК 09. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
------	-----------	---	---	--	---------------------------------	--	--

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Понятие и сущность процесса товародвижения
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения
3. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле
4. Организация розничной торговли. Понятие розничной торговли.
5. Классификация предприятий розничной торговли
6. Виды торговых зданий
7. Состав и взаимосвязь помещений магазина
8. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
9. Товароснабжение розничной торговли
10. Товарные запасы. Предназначение, классификация.
11. Технология хранения товаров.
12. Подготовка товаров к продаже. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров
13. Размещение товаров предприятий розничной торговли.
14. Выкладка товаров предприятий розничной торговли. Оформление полок.
15. Размещение розничной торговой сети в городах
16. Современные направления развития розничной торговой сети
17. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров
18. Правила работы розничных торговых предприятий
19. Услуга розничной торговли
20. Технология продажи товаров.
21. Качество торгового обслуживания.
22. Нормативные акты, регулирующие отдельные сферы потребительского законодательства.
23. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.
24. Особенности продажи продовольственных товаров
25. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.
26. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.
27. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.
28. Особенности продажи товаров бытовой химии.
29. Особенности продажи животных и растений.
30. Особенности продажи оружия и патронов к нему.
31. Особенности продажи товаров, бывших в употреблении
32. Общие требования к отпуску лекарственных средств
33. Требования к отпуску наркотических и психотропных средств
34. Контроль за отпуском аптечными учреждениями (организациями) лекарственных средств.
35. Особенности продажи товаров по образцам. Контроль за соблюдением настоящих правил.
36. Прием товаров на комиссию. Определение цены товара, принятого на комиссию и размера комиссионного вознаграждения
37. Продажа товаров, принятых на комиссию. Уценка товаров, принятых на комиссию.
38. Порядок расчетов комиссионера с комитентов за проданный товар. Контроль за соблюдением правил настоящего положения.
39. Требования к организации деятельности исполнителя. Информация об оказываемых услугах по реализации туристского продукта.
40. Договор о реализации туристского продукта. Порядок предъявления претензий и ответственность сторон по договору.
41. Роль и функции оптовой торговли.
42. Классификация оптовой торговли и предприятий оптовой торговли.
43. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков
44. Оптовые продовольственные рынки
45. Товарные биржи
46. Торговые дома
47. Оптовые ярмарки и выставки
48. Аукционы
49. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров
50. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги

51. Поставка товаров для государственных нужд
52. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»
53. Факторы звенности товародвижения
54. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения
55. Организация доставки товаров в магазины
56. Роль, функции и классификация складов
57. Виды складских сооружений и оборудование складов
58. Устройство и основы проектирования складов
59. Устройство специальных складов
60. Работа складов общего пользования
61. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов
62. Организация технологического процесса на складах
63. Выбор транспортных средств для перевозки товаров
64. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом
65. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
66. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.

5.2. Темы письменных работ

1. Понятие розничной торговли.
2. Классификация предприятий розничной торговли.
3. История развития и становления розничной торговли.
4. Виды торговых зданий.
5. Состав и взаимосвязь помещений магазина.
6. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
7. Товароснабжение розничной торговли.
8. Товарные запасы.
9. Рациональная организация закупки.
10. Методы и маршруты доставки товаров.
11. НПА, регламентирующие организацию торговой деятельности и защиту прав потребителей.
12. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Основные положения и понятия.
13. Советское законодательство о защите прав потребителей.
14. Особенности продажи продовольственных товаров.
15. ФЗ, регламентирующие правила продажи отдельных видов товаров.
16. Зарубежный опыт продажи отдельных видов товаров.
17. Продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, произведенных в Российской Федерации, ввезенных на ее территорию, подлежащих клеймению.
18. История возникновения косметических товаров.
19. Зарубежный опыт продажи изделий из драгоценных металлов и камней.
20. История возникновения лекарственных препаратов.
21. Правила хранения лекарственных средств.
22. Правила уничтожения медикаментов.
23. История возникновения оружия и патронов к нему.
24. Зарождение концепции прав животных.
25. Общество по предотвращению жестокого обращения с животными (SPCA).
26. Особенности продажи непродовольственных товаров, бывших в употреблении.
27. Сведения о состоянии товара, имеющихся в нем недостатках, проведенных в отношении товара санитарно-противоэпидемических мероприятиях.
28. Назначении товара и возможности использования его по назначению или для иных целей.
29. Организация рабочего места по приему рецептов и отпуску лекарств.
30. Порядок отпуска лекарственных средств, осуществляемых бесплатно или со скидкой.
31. Основные обязанности фармацевта по приему рецептов.
32. Розничная торговля по образцам.
33. Способы оплаты при покупке товаров по образцам.
34. Зарубежный опыт продажи товаров по образцам.
35. Понятие и значение комиссионной торговли.
36. История возникновения комиссионной торговли.
37. Договор комиссии.
38. История возникновения продажи дистанционным способом.
39. Доставка и возврат товара, проданного дистанционным способом.
40. Анализ эффективности способа продажи товаров дистанционным способом.
41. История возникновения туризма.
42. Оценка уровня доходов, осуществляемых от реализации туристского продукта.
43. Особенности оказания услуг по реализации туристского продукта.
44. Управленческое решение как процесс.
45. Экономико-математическое моделирование процессов принятия управленческого решения.
46. Частные случаи экономико-математического моделирования в менеджменте на примере прогнозирования и планирования.
47. Назначение и функции складов, их классификация.

48. Технологическое оборудование складов.
49. Технологическое оборудование складов.
50. Организация и технология отпуска товаров со склада.
51. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
52. Виды складских помещений и их планировка.
53. Подъемно-транспортное оборудование.

5.3. Фонд оценочных средств

Технология хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки.

Вариант 1

1. Магазин - дискаунт - это...

- А) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
Б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).
В) магазины, торгующие товарами низкого качества;
Г) нет правильного ответа.

2. Универсам – это _____.

- А) Предприятие розничной торговли, предлагающее несколько групп непродовольственных товаров;
Б) Продовольственный магазин, имеет большой объем товарооборота, продажа по методу самообслуживания.
В) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения.
Г) строение, оснащенное торговым оборудованием без торгового зала.

3. Виды розничной торговой сети.

- А) Государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
Б) Стационарная, передвижная, посылочная.
В) Государственная, частная.
Г) Нет правильного ответа.

4. Кто проверяет исправность контрольно-кассовых машин, получает разменную монету, выполняет расчетные операции с покупателями, осуществляет сдачу выручки.

- А) товаровед;
Б) контролер-кассир;
В) продавец;
Г) кладовщики.

5. _____ - это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.

- А) установочная;
Б) площадь для выкладки товаров;
В) площадь для покупателей.
Г) нет правильного ответа.

6. Назначение облегченных сооружений.

- А) для размещения магазинов;
Б) для устройства мелкорозничных торговых предприятий;
В) для продажи;
Г) нет правильного ответа.

7. Виды передвижной розничной сети.

- А) посылочная, стационарная;
Б) развозная, разносная;
В) стационарная, разносная;
Г) посылочная, разносная.

8. Типизация магазинов – это _____.

- А) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров;
Б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
В) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.
Г) нет правильного ответа.

9. Комбинированный магазин – это _____.

- А) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных посвоему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
Б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
В) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).
Г) Нет правильного ответа.

10. Коммерческие работники, заключающие договора с поставщиками, составляют акты по претензиям, осуществляют контроль за состоянием товарных запасов, изучают спрос населения на товары, проверяют качество товаров.

- А) товароведы;
Б) контролер-кассир;
В) продавец;

- Г) кладовщики.
11. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается вдоль зала.
- А) комбинированная;
Б) поперечная линейная планировка;
В) продольная линейная планировка.
Г) нет правильного ответа.
12. Дата, до которой товар может предлагаться потребителю – это _____,
- А) Срок хранения;
Б) Срок годности;
В) Срок реализации;
Г) Нет правильного ответа.
13. Оптовая торговля - это...
- А) Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.
Б) Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
В) Торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента.
Г) Нет правильного ответа.
14. Документ, используемый при доставке товаров транспортном, называется:
- А) Товарная накладная;
Б) Товарно-транспортная накладная;
В) счет-фактура;
Г) Нет правильного ответа.
15. Смешанный магазин – это _____.
- А) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
Б) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.
В) магазин, осуществляющий торговлю товарами одной группы;
Г) нет правильного ответа.
16. Чистая масса товара без упаковки
- А) Брутто;
Б) Нетто;
В) Бракераж;
Г) Нет правильного ответа
17. _____ - это вид торговли товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
- А) Оптовая;
Б) Розничная;
В) Универсальная;
Г) Нет правильного ответа.
18. Период по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению.
- А) Срок годности;
Б) Гарантийный срок;
В) Срок службы;
Г) Нет правильного ответа.
19. Закончите предложение: Группа отраслей народного хозяйства, которые предоставляют населению различные услуги и организуют процесс потребления духовных и материальных благ называется....
- А) Обслуживание досуга и отдыха населения;
Б) Социальная инфраструктура
В) Жилищно-коммунальное обслуживание;
Г) Бытовое обслуживание.
20. По конструктивным особенностям тару подразделяют на:
- А) Неразборную и разборную;
Б) Разборную и разборно-складную;
В) Закрытую, открытую, а также штабелируемую;
Г) Все ответы правильные.
- Вариант 2
1. Виды торговли в зависимости от цели, с которой приобретаются товары.
- А) оптовая и розничная;
Б) государственная, частная, потребительская кооперация;
В) передвижная, стационарная, почтовая;
Г) потребительская кооперация, стационарная.
2. Специализация розничных торговых предприятий – это _____.
- А) Разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реализуемых товаров.
Б) Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения.
В) Система мероприятий по продаже товаров.
Г) Нет правильного ответа.
3. Документ, устанавливающий технические требования, которым должна удовлетворять продукция, процесс или услуга.
- А) Тарифы;
Б) Технические условия;

- В) Упаковочный лист;
Г) нет правильного ответа.
4. Классификация торговых зданий по материалу наружных стен.
А) каменные, кирпичные, деревянные;
Б) шлакоблочные, соломенные, деревянные;
В) железобетонные, бумажные, каменные;
Г) каменные, шлакоблочные, соломенные.
5. Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.
А) комбинированная;
Б) продольная;
В) поперечная;
Г) боксовая.
6. _____ - это сооружение легкого некапитального типа с торговым залом и неторговыми помещениями; может быть одно- или двухэтажным, а его конфигурация - прямоугольной, круглой, многогранной.
А) магазин;
Б) киоск;
В) павильон;
Г) интернет-магазин.
7. Одно из направлений совершенствования розничной торговой сети, которое предусматривает ограничение деятельности торговлей отдельными группами товаров при одновременном расширении внутригруппового ассортимента.
А) Специализация;
Б) Типизация;
В) Стандартизация;
Г) Унификация.
8. Универмаг – это _____.
А) Предприятие, предлагающее одну группу непродовольственных товаров;
Б) Предприятие, предлагающее несколько групп непродовольственных товаров;
В) Строение, оснащенное торговым оборудованием без торгового зала;
Г) нет правильного ответа.
9. _____ - это магазин, который включает большое число различных групп продовольственных или непродовольственных товаров.
А) Специализированный;
Б) Комбинированный;
В) Универсальный;
Г) Нет правильного ответа.
10. По функциональному принципу в составе сферы обслуживания можно выделить следующие группы отраслей: 1. Охрана имущества и прав граждан; 2. Целлюлознобумажная и деревообрабатывающая промышленность; 3. Общее образование (просвещение) и воспитание детей; 4. Судостроительная промышленность; 5. Розничная торговля
А) 1, 2, 3;
Б) 1, 3, 5;
В) 1, 4, 5;
Г) 1, 3, 4
11. По выполняемым в процессе товарного обращения функциям тару подразделяют на 1. Транспортную; 2. Потребительскую; 3. Тару-оборудование; 4. Подарочную.
А) 1, 3, 4;
Б) 1, 2, 3;
В) 1, 2, 4;
Г) Нет правильного ответа.
12. Наибольшее внимание покупателей привлекают товары, расположенные в поле их зрения, на высоте:
А) 70-120см.;
Б) 80-160см.
В) 100-120см.;
Г) Нет правильного ответа.
13. В Законе « О защите Прав потребителей» даны определения таким понятиям, как:
А) только «Потребитель»;
Б) только «Изготовитель»;
В) только «Исполнитель»;
Г) Все вышеперечисленное верно.
14. Документ первичного учета по перевозке грузов различными видами транспорта, это - _____:
А) Доверенность;
Б) Товарная накладная;
В) Счет-фактура;
Г) Нет правильного ответа.
15. Может ли отсутствие у потребителя кассового и ли товарного чека либо иного документа удостоверяющего факт и условия покупки товара являться основанием для отказа в удовлетворении его требований:
А) может;
Б) нет не может;
В) на усмотрение продавца;

- Г) нет правильного ответа.
16. Торговля, которая помогает производителям регулировать сбыт продукции, немедленно покрывая стоимость товаров, называется:
- А) Розничная;
 Б) Оптовая;
 В) производственная;
 Г) Комбинированная.
17. _____ - это предприятие торговли, площадью торгового зала 600м² с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги.
- А) гипермаркет;
 Б) минимаркет;
 В) супермаркет.
 Г) дискаунт
18. В зависимости от кратности использования тару подразделяют: 1. Разовую; 2. Возвратную; 3. Разборно-складную; 4. Многооборотную.
- А) 1, 3, 4;
 Б) 1, 2, 3;
 В) 1, 2, 4;
 Г) Нет правильного ответа.
19. Портативные терминалы сбора данных (компьютер и считыватель штрих-кодов) применяются:
- А) при проведении инвентаризаций;
 Б) учета поступления товара;
 В) учета перемещения товара;
 Г) все ответы верные.
20. Установить соответствие между группами помещений и их видами.
 Группы: Административно-бытовые и технические. Виды: 1. кладовые, фасовочные, приёмочные; 2. кабинет директора, гл. касса, душевые; 3. здравпункт, главная касса, гардеробные; 4. радиоузел, холодильное отделение, машинноеотделение
- А) 1 и 2;
 Б) 2 и 3;
 В) 3 и 4
 Г) 1 и 3.

5.4. Перечень видов оценочных средств

- Устный/письменный опрос.
 Тестирование.
 Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном.
 Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям.
 Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям.
 Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
 Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно- практических конференциях.
 Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках.
 Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
 Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме, проявление толерантности в коллективе.
 Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы:
- на практических занятиях;
 - при выполнении и защите курсовой работы (проекта);
 - при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики;
 - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик;
 - при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
--	---------------------	----------	-------------------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Мамедова Н. А., Байкова А. Н., Морозова О. Н.	Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для спо	Москва: Юрайт, 2023
Л1.2	Прокофьев С. Е., Кадырова Г. М., Еремин С. Г., Галкин А. И.	Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для спо	Москва: Юрайт, 2023

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Памбухчинц О. В.	Организация торговли: учебник	Москва: Дашков и К°, 2018
Л2.2	Башаримова С. И., Грицкова Я. В., Дасько М. В.	Организация торговли: практикум	Минск: РИПО, 2019
Л2.3	Грибанова И. В., Смирнова Н. В.	Организация и технология торговли: учебное пособие	Минск: РИПО, 2019
Л2.4	Заволокина Л. И., Диесперова Н. А.	Мировая экономика: учебное пособие для спо	Москва: Юрайт, 2023

6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	Справочная Правовая Система КонсультантПлюс
6.3.2.2	Информационная справочная система «Гарант»

7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

№	Назначение	Оборудование	ПО	Адрес	Вид
4	помещение для самостоятельной работы. учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий практического и семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ, проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Лаборатория информационных технологий, помещение для самостоятельной работы	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 19 шт., стул – 35 шт., доска – 1 шт., компьютеры – 10 шт, проектор – 1 шт., доступ в Интернет	Операционная система Microsoft Windows 10 home Приложение Офис2016 Антивирус Nod 5 academic Интернет фильтр UserGade Система тестирования MyTestx.1c Предприятие 1С 8.3 Бухгалтерия 1С 8.3 Документооборот 1С 8.3 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведений. 1С 8.3	344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	
44	учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий практического и семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ, проектов), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 26 шт., стул – 50 шт., доска – 1 шт., компьютер – 1 шт., проектор – 1 шт.	Операционная система Microsoft Windows 10 home Приложение Офис2016 Антивирус Nod 5 academic	344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	Лек