

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Солоненко Анна Александровна
Должность: Директор
Дата подписания: 19.08.2025 22:06:39
Уникальный программный ключ:
d9ba9a2cd160...af071264...b037f8b3050e51



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Астраханский государственный технический университет»
Система менеджмента качества в области образования, воспитания, науки и инноваций сертифицирована
ООО «ДКС РУС» по международному стандарту ISO 9001:2015

ОТДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

дисциплины

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

специальности

38.02.08 Торговое дело

Автор:

Преподаватель: О.Н. Бортникова

Методические указания по профессиональному модулю «Организация и осуществление торговой деятельности» для студентов среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело [Электронный ресурс]. / О.Н. Бортникова – Рыбное, 2024. Режим доступа: <http://portal-drti.ru>

Рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии общепрофессиональных экономических и товароведных дисциплин и профессиональных модулей, протокол № 3 от «15» марта 2024 г.

© Дмитровский рыбохозяйственный технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО
«Астраханский государственный технический университет»

Содержание

Практическое занятие 1–2.....	6
Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.....	6
Практическое занятие 3.....	7
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.....	7
Практическое занятие 4.....	8
Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.....	8
Практическое занятие 5.....	9
Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.....	9
Практическое занятие 6.....	10
Расчет и оформление заявки на поставку товаров.....	10
Практическое занятие 7.....	11
Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.....	11
Практическое занятие 8.....	12
Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.....	12
Практическое занятие 9.....	12
Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.....	12
Практическое занятие 10.....	14
Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.....	14
Практическое занятие 11.....	15
Документальное оформление приемки товаров по количеству.....	15
Практическое занятие 12.....	16
Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения».....	16
Практическое занятие 13.....	17
Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.....	17

ВВЕДЕНИЕ

Организация практических работ профессионального модуля ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» направлена на формирование общих и профессиональных компетенций по основному виду профессиональной деятельности и является важным этапом реализации требований Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело

Цель выполнения практических работ по профессиональному модулю "Организация и осуществление торговой деятельности":

Формирование у студентов профессиональных навыков и умений, необходимых для эффективного планирования, организации и выполнения торговых операций в соответствии с требованиями рынка и стандартами качества.

Основные задачи :

1. Изучение методов организации торговой деятельности.
2. Освоение навыков управления ассортиментом и запасами.
3. Анализ рыночной конъюнктуры и поведения потребителей.
4. Планирование и проведение закупок и продаж.
5. Организация работы торгового персонала.
6. Применение стандартов обслуживания клиентов.
7. Учет и анализ финансовых результатов торговли.
8. Решение практических задач по оптимизации торговых процессов.

В результате выполнения практических занятий студент должен

Владеть навыками

- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- 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

- 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;
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

- классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
- оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
- применять электронный документооборот;
- осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

Знать

- 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 законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
- правила торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

Студент обязан выполнить практическую работу в полном объеме, предусмотренном методическими указаниями, оформить отчет по практической работе и защитить его.

Отчет о выполнении работы должен включать титульный лист, цели выполненной практической работы, расчеты, их обоснование и выводы..

Практическое занятие 1–2.

Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на товарном рынке, формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации.

Цель работы:

Изучить методики анализа конкурентного положения торговой организации, провести исследование товарного рынка и поставщиков, а также научиться формировать базу данных поставщиков для повышения конкурентоспособности торговой организации.

Ход выполнения работы:

Этап 1: Анализ конкурентного положения торговой организации

1. Проведите SWOT-анализ торговой организации:

Определите сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы внешней среды.

Заполните матрицу SWOT.

2. Ответьте на вопросы:

Какие конкурентные преимущества есть у организации?

Какие основные проблемы влияют на ее позицию на рынке?

Этап 2: Исследование товарного рынка и анализ поставщиков

1. Составьте перечень ключевых товаров или групп товаров, реализуемых торговой организацией.

2. Проведите исследование рынка поставщиков:

Найдите информацию о 5-7 поставщиках для каждого ключевого товара.

Сравните условия сотрудничества (цены, сроки поставок, объемы, качество, репутация поставщика).

Этап 3: Формирование базы данных поставщиков

1. Создайте таблицу в электронной таблице (например, Excel) для формирования базы данных поставщиков.

2. Включите следующие поля:

Наименование поставщика

Контактные данные (адрес, телефон, электронная почта)

Ассортимент товаров

Условия поставки (цены, минимальный объем заказа, сроки доставки)

Репутация (отзывы клиентов, информация о надежности)

3. Заполните таблицу данными, полученными в ходе анализа.

Этап 4: Рекомендации по работе с поставщиками

1. На основе собранной информации оцените:

Какие поставщики являются наиболее выгодными для организации?

Как можно оптимизировать работу с текущими поставщиками?

Нужно ли расширять или менять пул поставщиков?

2. Сформулируйте рекомендации для руководства торговой организации.

Практическое занятие 3.

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

Цель работы:

Научиться проводить анализ конкурентной среды, сравнивать аналогичные или взаимозаменяемые товары на рынке, а также собирать и систематизировать коммерческую информацию о стратегии и тактике конкурентов.

Ход выполнения работы:

1. Выбор объекта исследования:

Определите товарный рынок и категорию товаров для анализа (например, бытовая техника, продукты питания, косметика и др.).

Выберите 3-5 основных конкурентов, действующих на данном рынке.

2. Сбор данных:

Сравните товары: изучите характеристики, качество, ценовые категории, упаковку, маркетинговые особенности (рекламные кампании, каналы продаж).

Исследуйте публичную коммерческую информацию о конкурентах:

- Их основные стратегии (ценовая политика, ассортимент).
- Тактические ходы (промоакции, участие в выставках, программы лояльности).

3. Анализ данных:

Проведите сравнительный анализ товаров, выделив аналогичные или взаимозаменяемые позиции.

Используйте методику SWOT-анализа для изучения конкурентных стратегий.

Оцените сильные и слабые стороны товаров конкурентов.

4. Обобщение и рекомендации:

На основе анализа составьте выводы о текущем конкурентном положении вашей компании или продукта.

Разработайте предложения по улучшению характеристик товара, ценовой политики, стратегии продвижения.

Задания:

Задание 1: Исследование конкурентной среды

1. Определите категории товаров, которые вы будете анализировать.
2. Составьте таблицу для анализа товаров конкурентов с полями:
 - Название товара.
 - Характеристики (качество, упаковка, срок годности).
 - Цена.
 - Условия поставки.
 - Каналы продаж.
3. Заполните таблицу, используя информацию из открытых источников (сайты компаний, маркетинговые материалы, отзывы).

Задание 2: Сравнительный анализ

1. Проведите сравнительный анализ товаров конкурентов, выявив их сильные и слабые стороны.
2. Определите, какие товары конкурентов являются наиболее популярными, и почему.
3. Составьте рейтинг товаров по их конкурентоспособности.

Задание 3: Анализ стратегий и тактик конкурентов

1. Исследуйте, какие стратегии продвижения используют конкуренты:

- Цена (высокая, низкая, скидки).
 - Местоположение (онлайн, оффлайн).
 - Уникальные маркетинговые решения.
2. Опишите тактические подходы (например, сезонные акции, программы лояльности).

Задание 4: Обобщение и разработка рекомендаций

1. Сформулируйте выводы о текущем состоянии рынка и конкурентной среды.
2. Разработайте рекомендации по следующим направлениям:
 - Оптимизация товара (добавление новых функций, улучшение качества).
 - Изменение ценовой политики.
 - Улучшение маркетинговой стратегии.

Практическое занятие 4.

Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения. Управление закупками. Разработка коммерческого предложения.

Цель работы:

Изучить и проанализировать предложения поставщиков-производителей и посредников, оценить их преимущества и недостатки с учетом географического положения, разработать стратегию управления закупками и составить коммерческое предложение для выбора оптимального поставщика.

Ход работы

Задание 1: Исследование рынка поставщиков

1. Составьте список поставщиков для выбранной категории товаров:
 - Поставщики-производители.
 - Поставщики-посредники.
2. Соберите информацию о каждом поставщике:
 - Географическое местоположение.
 - Ассортимент товаров.
 - Цены.
 - Условия сотрудничества (минимальный объем заказа, сроки поставки, условия оплаты).

Задание 2: Сравнительный анализ поставщиков

1. Составьте таблицу для сравнительного анализа, включив следующие параметры:
 - Название поставщика.
 - Тип поставщика (производитель/посредник).
 - Географическое положение.
 - Условия поставки (цены, логистика, минимальный заказ).
 - Дополнительные услуги (гарантия, поддержка, рекламные материалы).
2. Выявите преимущества и недостатки работы с каждым поставщиком.

Задание 3: Оценка влияния географического фактора

1. Оцените влияние географического расположения поставщика на:
 - Стоимость доставки.
 - Сроки поставки.
 - Возможность регулярных поставок и экстренной доставки.
2. Проанализируйте, какой тип поставщиков (местные или удаленные) является более выгодным для торговой организации.

Задание 4: Разработка стратегии управления закупками

1. На основе анализа выберите оптимальных поставщиков для сотрудничества.
2. Разработайте стратегию управления закупками, учитывающую:
 - Гибкость условий (возможность изменения объема закупок).
 - Надежность поставщика (стабильность поставок).
 - Минимизацию логистических и административных затрат.

Задание 5: Подготовка коммерческого предложения

1. Составьте коммерческое предложение для руководства торговой организации.
- Включите:
- Результаты сравнительного анализа поставщиков.
 - Выбранный вариант поставщика с обоснованием.
 - Рекомендации по заключению договора.
 - Возможные риски и способы их минимизации.

Практическое занятие 5.

Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.

Цель работы:

Освоить методику заполнения конкурентного листа, научиться анализировать предложения поставщиков в рамках внешнеторговой деятельности и устанавливать приоритеты для выбора оптимального контрагента.

Ход работы

Задание 1: Исследование предложений поставщиков

1. Выберите категорию товаров для внешнеторговой закупки.
2. Составьте список из 3-5 потенциальных поставщиков, включив производителей и посредников.
3. Соберите информацию о поставщиках:
 - Ассортимент товаров.
 - Цены (FOB, CIF, EXW или другой способ поставки).
 - Условия оплаты (предоплата, отсрочка, аккредитив).
 - Сроки производства и поставки.
 - Транспортные и таможенные условия.

Задание 2: Заполнение конкурентного листа

1. Создайте конкурентный лист в формате таблицы (например, Excel). Включите следующие критерии:
 - Качество товара (баллы от 1 до 5).
 - Цена товара.
 - Условия оплаты.
 - Сроки поставки.
 - Логистические преимущества (близость порта, доступные маршруты).
 - Репутация поставщика.
2. Оцените каждого поставщика по каждому критерию, используя балльную или процентную систему.

Задание 3: Сравнительный анализ и выставление приоритетов

1. Проанализируйте заполненный конкурентный лист.

2. Рассчитайте итоговые баллы или веса для каждого поставщика.
3. Расставьте приоритеты, выбрав поставщика с наивысшим баллом.

Задание 4: Подготовка обоснования выбора поставщика

1. Составьте текстовое обоснование выбора поставщика, включив:
 - Преимущества предложения поставщика.
 - Соответствие требованиям внешнеторгового контракта.
 - Риски, связанные с выбором данного поставщика, и способы их минимизации.

Практическое занятие 6.

Расчет и оформление заявки на поставку товаров.

Цель работы:

Научиться рассчитывать объем поставки товаров на основе потребностей предприятия, разрабатывать структуру заявки и оформлять документ с учетом требований к оформлению.

Ход работы

Задание 1: Определение потребностей в товарах

1. Выберите категорию товаров (например, офисные принадлежности, продукты питания, электроника).
2. Исходя из заданных параметров (количество покупателей, объем продаж, сезонность), рассчитайте потребности предприятия в выбранной категории товаров.

Задание 2: Расчет объема и стоимости поставки

1. Используя информацию о выбранных товарах, определите:
 - Необходимое количество каждого наименования.
 - Стоимость за единицу товара.
 - Общую стоимость партии товаров.
2. Учтите дополнительные расходы:
 - Транспортные издержки.
 - Налоги и пошлины (если применимо).
 - Скидки или надбавки от поставщика.

Задание 3: Оформление заявки на поставку

1. Составьте заявку на поставку в формате таблицы. Включите следующие поля:
 - Наименование товара.
 - Количество.
 - Единица измерения.
 - Цена за единицу.
 - Сумма.
 - Дополнительные условия (срок поставки, способ оплаты).
2. Напишите сопроводительное письмо к заявке, адресованное поставщику. Укажите:
 - Цель закупки.
 - Сроки, в которые должна быть выполнена поставка.
 - Контактные данные для обратной связи.

Пример структуры заявки на поставку:

№	Наименование товара	Количество	Ед. изм.	Цена за единицу (руб.)	Сумма (руб.)	Примечания
1	Бумага формата А4	50	пачка	300	15,000	
2	Черный маркер	100	шт.	50	5,000	
...						
Итого:				20,000		

Практическое занятие 7.

Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.

Цель работы:

Изучить структуру и требования к оформлению внешнеторгового контракта, проверить полноту и правильность предоставленных документов, выявить возможные ошибки и предложить корректировки.

Ход работы

Задание 1: Изучение нормативных требований

1. Ознакомьтесь с нормативно-правовыми актами, регулирующими внешнеторговую деятельность:

- Венская конвенция о международных договорах купли-продажи товаров.
 - Российское законодательство о внешнеэкономической деятельности.
 - Основные условия международных коммерческих договоров (INCOTERMS).
2. Составьте список обязательных реквизитов внешнеторгового контракта.

Задание 2: Проверка пакета документов

1. Ознакомьтесь с предоставленным пакетом документов для заключения контракта, включающим:

- Проект внешнеторгового контракта.
- Документы, подтверждающие полномочия сторон (уставы, доверенности).
- Спецификацию товаров.
- Лицензии или сертификаты (если применимо).

2. Проверьте наличие всех необходимых документов. Отметьте отсутствующие или недостаточно оформленные.

Задание 3: Контроль правильности оформления контракта

1. Проверьте проект контракта на соответствие ключевым требованиям:

- Полнота и точность реквизитов сторон.
- Четкость формулировок условий (предмет контракта, количество, качество товара).

- Правильность использования условий поставки (по INCOTERMS).
- Описание порядка оплаты (валюта, форма оплаты, сроки).
- Условия транспортировки, страхования и упаковки.
- Указание применимого права и порядка разрешения споров.

2. Используя предоставленный шаблон или примеры, выделите недочеты, допущенные при оформлении контракта.

Задание 4: Составление рекомендаций

1. Подготовьте отчет с перечнем выявленных ошибок и недочетов.
2. Предложите конкретные изменения и дополнения для устранения нарушений.

Практическое занятие 8.

Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.

Цель работы:

Научиться определять порядок действий покупателя в случае нарушения сроков поставки, анализировать правовые основания для претензий и формулировать требования к поставщику.

Ход работы

Задание 1: Изучение нормативной базы

1. Ознакомьтесь с основными положениями Гражданского кодекса РФ, регулирующими договор поставки (гл. 30 ГК РФ).
2. Выясните:
 - Какие права имеет покупатель при нарушении сроков поставки?
 - Какие санкции предусмотрены за нарушение обязательств?
 - Какой порядок предъявления претензий?

Задание 2: Анализ модельной ситуации

1. Получите описание ситуации (например):
 - Поставщик задержал поставку на 10 рабочих дней.
 - В контракте указаны условия штрафа за просрочку в размере 0,5% от стоимости товаров за каждый день просрочки.
 - Товары необходимы для выполнения обязательств перед третьими лицами.
2. Проанализируйте модельную ситуацию и определите:
 - Какие действия должен предпринять покупатель?
 - На какие положения договора или нормативные акты можно сослаться?

Задание 3: Составление алгоритма действий

1. Разработайте пошаговый алгоритм действий покупателя, включающий:
 - Фиксацию факта нарушения сроков поставки.
 - Уведомление поставщика о просрочке.
 - Претензионный порядок урегулирования спора.
 - Обращение в суд (если необходимо).
2. Укажите, какие документы нужно подготовить на каждом этапе.

Задание 4: Подготовка претензии

1. Составьте претензию к поставщику. Включите:
 - Ссылки на договор и нарушенные условия.
 - Требования покупателя (выполнение обязательств, уплата неустойки и т.д.).
 - Срок ответа и предупреждение о возможных действиях при игнорировании претензии.
2. Претензию оформите в соответствии с деловым стилем письма.

Практическое занятие 9.

Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.

Цель работы:

Научиться составлять и оформлять отчет о ходе исполнения контракта с учетом ключевых показателей, сроков выполнения обязательств и возникающих отклонений.

Ход работы:**Задание 1:** Изучение требований к отчетности

1. Ознакомьтесь с нормативными актами, регулирующими порядок ведения отчетности о контрактах:

- Федеральный закон № 44-ФЗ (если контракт связан с государственными закупками).

- Основные условия коммерческих контрактов.

2. Составьте перечень обязательных элементов отчета, таких как:

- Информация о сторонах контракта.
- Описание этапов выполнения.
- Сведения о платежах и поставках.
- Выявленные отклонения (при наличии).

Задание 2: Работа с модельными данными

1. Получите модельный контракт и данные о ходе его исполнения (например):

- Срок выполнения: 30 дней.
- На 20-й день завершено 60% работ.
- Платежи поступили на 80%.
- Возникли задержки по поставке сырья из-за логистических проблем.

2. Проанализируйте предоставленную информацию.

Задание 3: Составление отчета о ходе исполнения

1. Составьте отчет, включив следующие разделы:

- **Вводная часть:** данные о контракте (номер, стороны, предмет контракта).

- **Основная часть:**

- Фактические результаты по состоянию на дату отчета.

- Сравнение с плановыми показателями.

- Выявленные проблемы и причины отклонений.

- **Заключение:** выводы и рекомендации.

2. Оформите отчет в табличной форме для наглядности:

- Этапы выполнения.
- Плановые сроки и объемы.
- Фактические сроки и объемы.
- Причины отклонений.

Пример таблицы в отчете:

Этап	Плановые сроки	Фактические сроки	Плановый объем (%)	Фактический объем (%)	Отклонения и причины
Поставка сырья	01.01–05.01	01.01–08.01	100	100	Задержка из-за логистики
Производство	06.01–25.01	06.01–20.01	80	60	Не успели из-за поздней поставки
Отгрузка товара	26.01–30.01		100		

Задание 4: Представление отчета

1. Подготовьте документ в текстовом или электронном формате (например, Excel или Word).
2. Добавьте графики или диаграммы для иллюстрации отклонений (при необходимости).
3. Подготовьте краткое устное выступление для защиты отчета.

Практическое занятие 10.

Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика.

Цель работы:

Овладеть навыками анализа работы склада с использованием технико-экономических показателей и изучить применение функционала программного продукта "1С: WMS Логистика" для управления складской грузообработкой.

Ход работы

Задание 1: Теоретическая часть

Изучите основные технико-экономические показатели работы склада:

- Коэффициент использования складской площади и объема.
- Оборачиваемость запасов.
- Среднее время обработки груза.
- Производительность складского персонала.
- Уровень недостатка или излишков.

Задание 2: Знакомство с программным продуктом

1. Ознакомьтесь с интерфейсом и основными функциями "1С: WMS Логистика".
 - Настройка складских зон и маршрутов обработки.
 - Управление приемкой и отгрузкой товаров.
 - Контроль движения и хранения грузов.
2. Изучите, как с помощью программы можно отслеживать основные технико-экономические показатели.

Задание 3: Анализ модельных данных

1. Получите модельные данные о работе склада:
 - Общая площадь склада: 1,000 м², объем: 5,000 м³.
 - Среднедневной грузооборот: 50 паллет.
 - Количество сотрудников: 10 человек.
 - Данные о времени обработки грузов и количестве ошибок.
2. Рассчитайте следующие показатели:
 - Коэффициент использования площади и объема склада.
 - Среднее время обработки одной паллеты.
 - Производительность одного сотрудника (грузообработка в паллетах).
 - Уровень ошибок при обработке грузов.

Задание 4: Моделирование и оптимизация в "1С: WMS Логистика"

1. Используя программный продукт, выполните моделирование одного из процессов (например, приемка или отгрузка).
2. Оптимизируйте процесс на основе данных:
 - Настройте маршруты движения грузов.
 - Уменьшите время обработки на одной из операций.

Задание 5: Подготовка рекомендаций

1. На основе анализа и моделирования сформулируйте рекомендации по повышению эффективности работы склада.
2. Оформите их в таблице или списке с указанием предполагаемого эффекта (например, снижение времени обработки на 15%).

Практическое занятие 11.

Документальное оформление приемки товаров по количеству.

Цель работы:

Научиться правильно оформлять документы при приемке товаров по количеству, понимать их значение в процессе учета и контроля, а также применять соответствующие стандарты и правила.

Ход работы

Задание 1: Теоретическая часть

1. Ознакомьтесь с основными нормативно-правовыми актами, регуливающими приемку товаров по количеству, например:
 - Гражданский кодекс РФ.
 - Налоговый кодекс РФ.
 - Порядок оформления товарных накладных и актов приема-передачи товаров.
2. Ответьте на следующие вопросы:
 - Какие документы необходимы для приемки товаров по количеству?
 - Кто осуществляет контроль за приемкой и как оформляются выявленные расхождения?
 - Какие виды документов применяются в процессе приема товаров на склад?

Задание 2: Оформление документов при приемке товара

1. Представьте, что вы являетесь специалистом по учету на складе, и вам необходимо оформить приемку товара по количеству.
 - Получите товар от поставщика по товарной накладной и сверяйте количество единиц с указанным в накладной.
 - В случае наличия расхождений, составьте акт о несоответствии.
2. Оформите следующие документы:
 - **Товарная накладная** (проверка наличия и количества товара).
 - **Акт приемки товаров по количеству** (при расхождении фактического количества и указанного в накладной).
 - **Уведомление поставщику** о выявленных расхождениях в количестве.

Задание 3: Практическое применение

1. Проведите приемку партии товара в условиях модели (например, 100 единиц товара).
 - Сверьте количество с товарной накладной.
 - В случае выявленных расхождений, составьте акт о расхождении и уведомление поставщику о недостатке/излишке.
2. Оформите акт на приемку товара по количеству с учетом выявленных отклонений, если таковые есть.

Задание 4: Анализ и рекомендации

1. Проанализируйте процесс приемки товара по количеству.

2. Разработайте рекомендации для улучшения процесса учета и приемки товаров, чтобы минимизировать ошибки в документах.
3. Оцените важность правильного оформления документов для соблюдения юридической и финансовой отчетности.

Практическое занятие 12.

Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»

Цель работы:

Изучить ГОСТ Р 51303-2013, понять его значение для регулирования сферы торговли, а также научиться идентифицировать виды и типы организаций торговли, в соответствии с терминологией и определениями, установленными ГОСТом.

Ход работы

Задание 1: Теоретическое ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013

1. Ознакомьтесь с текстом ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины. Определения» (при необходимости, найдите текст ГОСТа в открытых источниках или на образовательной платформе).
2. Составьте список ключевых терминов, используемых в ГОСТе, таких как:
 - Торговая деятельность.
 - Торговая организация.
 - Розничная и оптовая торговля.
 - Коммерческая деятельность в сфере торговли.
 - Продавец и покупатель в торговле.
3. Обратите внимание на определения, касающиеся классификации видов и типов организаций торговли. Например:
 - **Розничная торговля** — деятельность, связанная с продажей товаров для личного потребления, в отличие от оптовой торговли.
 - **Оптовая торговля** — деятельность по продаже товаров для их дальнейшей переработки или перепродажи.
 - **Магазин, гипермаркет, торговая сеть** — различные типы организаций розничной торговли, с их особенностями и формами.
 - **Торговая площадка** — физическое или виртуальное место, где происходит обмен товарами и услугами.
4. Составьте таблицу, в которой будут указаны основные типы организаций торговли (например, магазины, склады, торговые сети) с описанием их характеристик по ГОСТу.

Задание 2: Идентификация видов и типов организаций торговли

1. Исходя из ГОСТ Р 51303-2013, идентифицируйте следующие типы организаций торговли:
 - Компания, осуществляющая продажи товаров конечным потребителям в магазинах.
 - Интернет-магазин, работающий исключительно через интернет.
 - Организация, занимающаяся оптовыми поставками товаров в другие магазины или компании.
 - Компания, предоставляющая товары через ярмарки или торговые площади.
2. Составьте для каждой организации из предыдущего пункта краткое описание, идентифицируя их тип в соответствии с ГОСТом, а также выделите особенности, отличающие их от других типов организаций торговли.

3. Примените полученные знания для классификации нескольких существующих организаций торговли (например, известных магазинов или интернет-платформ). Приведите примеры, описав тип и вид этих организаций.

Задание 3: Применение терминов и определений на практике

1. На основе информации о выбранной вами торговой организации (например, супермаркет, интернет-магазин, оптовый склад) заполните таблицу с указанием:

- Названия организации.
- Вида торговли (оптовая, розничная).
- Типа организации (магазин, интернет-магазин, склад и т.д.).
- Основных терминов, использующихся для описания их деятельности в контексте

ГОСТ Р 51303-2013.

2. Сравните несколько организаций торговли (например, магазин и интернет-магазин), выделите различия в их организации торговой деятельности с точки зрения терминологии и классификации, установленной ГОСТом.

Задание 4: Оформление отчета по выполненной работе

1. Подготовьте отчет, в котором:

- Приведите краткое содержание ГОСТ Р 51303-2013, указав основные термины и определения, используемые для классификации организаций торговли.
- Оформите таблицу с классификацией типов организаций торговли, используя полученные знания из ГОСТа.
- Приведите примеры из практики для различных видов и типов организаций торговли, используя терминологию ГОСТа.
- Дайте краткий анализ использования терминов и определений ГОСТа в современных условиях торговли.

Практическое занятие 13

Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.

Цель работы:

Познакомить студентов с процессами онлайн-торговли и доставки товаров с использованием цифровых платформ и сквозных технологий. Научить применять решения для поиска товаров, оформления заказов, управления доставкой, а также оптимизации логистики.

Ход выполнения работы:

1. Исследование цифровых платформ для торговли и доставки товаров

1.1. Изучите популярные платформы для онлайн-торговли:

- **Shopify, WooCommerce, Ozon, Wildberries, Tilda** и другие.

1.2. Ознакомьтесь с возможностями каждой платформы, уделяя внимание функционалу для торговли, доступным интеграциям с платежными системами и службами доставки.

1.3. Выберите одну платформу для создания тестового интернет-магазина.

- Пример: выбор **WooCommerce** для использования на платформе WordPress.

1.4. Изучите процесс регистрации, настройки магазина, добавления товаров и категорий.

1.5. Подготовьте отчет о выбранной платформе, включая плюсы и минусы, а также решение о том, почему была выбрана эта платформа.

2. Реализация процесса поиска товара

2.1. Откройте выбранную платформу и настройте базовый магазин (добавьте товары с описанием, ценой, изображениями).

2.2. Разработайте функционал поиска товаров с фильтрами: по категориям, цене, рейтингу, производителю и т.д.

2.3. Убедитесь, что поиск работает корректно и отображает товары по заданным параметрам. Тестируйте работу фильтров.

2.4. Добавьте на сайт опцию сортировки товаров по цене, популярности и новизне.

2.5. Подготовьте отчет о функционале поиска: как он работает, какие фильтры доступны, и есть ли какие-либо улучшения для удобства пользователей.

3. Оформление заказа

3.1. Настройте на платформе форму для оформления заказа:

- Форма ввода данных покупателя (имя, адрес, телефон и т.д.)
- Выбор способа оплаты (например, через **YooMoney**, **Stripe**, **PayPal**).
- Выбор способа доставки (курьерская доставка, самовывоз, почта).

3.2. Тестируйте процесс оформления заказа, включая проверку корректности данных и их передачи в систему.

3.3. Настройте автоматические уведомления для покупателя о подтверждении заказа и выборе доставки.

3.4. Подготовьте отчет о процессе оформления заказа и настройках: какие способы оплаты и доставки были добавлены, как работает система уведомлений.

4. Управление доставкой

4.1. Изучите, какие службы доставки поддерживает выбранная вами платформа. Например, для **WooCommerce** доступны интеграции с такими сервисами, как **СДЭК**, **DHL**, **Voxberry** и другие.

4.2. Подключите одну из служб доставки через API (например, настройте систему для расчета стоимости и времени доставки).

4.3. Создайте функционал отслеживания статуса заказа и уведомлений о доставке через SMS или email.

4.4. Тестируйте весь процесс от оформления заказа до доставки товара покупателю: как система рассчитывает стоимость доставки, как покупатель получает уведомления и может отслеживать посылку.

4.5. Подготовьте отчет о настройке службы доставки: описание интеграции, настройка уведомлений и статусов, возникшие сложности.

5. Анализ и оптимизация процесса доставки

5.1. Проанализируйте текущую работу системы доставки: время доставки, стоимость и удовлетворенность клиентов (по результатам тестов).

5.2. Используйте данные о заказах для анализа и предсказания спроса (например, с помощью **Google Analytics** или **Google Sheets**).

5.3. Изучите возможности для оптимизации доставки, используя сквозные технологии:

- Автоматизация управления запасами.
- Оптимизация маршрутов с помощью геоинформационных систем.
- Предложение более выгодных вариантов доставки для клиента.

5.4. Подготовьте заключение с предложениями по улучшению работы системы доставки и логистики.