

МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«КАМЫШЛОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
**ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПИСЬМЕННОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ВНЕАУДИТОРНОЙ РАБОТЫ**  
по МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельности»  
**ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»**  
для студентов специальности  
38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Составил: Ширыкалова Н.М.  
преподаватель, 1 кв.к.

## **АННОТАЦИЯ**

Методические указания предназначены для выполнения самостоятельной письменной работы по МДК 01.01. «Организация коммерческой деятельностью» ПМ.01 «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

В методических указаниях определены цели и задачи выполнения самостоятельной письменной работы.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
1. Требования к оформлению реферата.....	5
2. Перечень тем рефератов.....	7
<b>Список использованной литературы.....</b>	<b>8</b>
Приложение 1. Титульный лист реферата	
Приложение 2. Примерный план реферата	

## ВВЕДЕНИЕ

Целью письменной работы является усиление профессиональной направленности обучения студентов за счет приобретения новых знаний, умений и навыков на основе самостоятельной работы с литературой и консультаций преподавателя.

Выполнение студентом реферативной работы осуществляется на заключительном этапе изучения дисциплины, в ходе которой осуществляется обучение применению полученных знаний и умений при решении комплексных задач, связанных со сферой профессиональной деятельности будущих специалистов.

Выполнение студентом реферативной работы по дисциплине проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений по общепрофессиональным и специальным дисциплинам;
- углубления теоретических знаний в соответствии с заданной темой;
- формирования умений применять теоретические знания при решении поставленных вопросов;
- формирование умений использовать справочную, нормативную и правовую документацию;
- развития творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;

В соответствии с учебным планом студенты специальности 38.02.04 «Коммерция» (по отраслям) должны самостоятельно изучить программный материал и выполнить письменную работу (реферат).

Реферативная работа выполняется по заранее выбранной теме. Студент и преподаватель могут предлагать и другие темы, связанные с дисциплиной. В данных методических указаниях приводится перечень примерной тематики написания реферата.

Оценка освоения МДК 01.01 производится по результатам защиты реферата.

# 1. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РЕФЕРАТА

## Титульный лист

Титульный лист является первой страницей работы и оформляется в соответствии с образцом. Исчисление страниц работы начинается с титульного листа, номер на котором не ставится.

## Текст основной части работы

Текст основной части работы печатается на белой бумаге формата А4 (210×297 мм) с применением печатающих и графических устройств вывода персональных компьютеров. Текст реферата должен располагаться на расстоянии от границы листа: справа 15 мм; слева – 30 мм; снизу и сверху – 20 мм.

Параметры шрифта. Базовый редактор Microsoft Word: шрифт Times New Roman, размер шрифта – 14 pt. Полуторный межстрочный интервал.

Текст каждого раздела работы начинают с нового листа. Заголовки разделов отделяют от текста двойным межстрочным интервалом, а от заголовка подраздела – двойным межстрочным интервалом. Все страницы работы, начиная с титульного листа, должны иметь сквозную нумерацию. Номер на титульном листе не ставится. Номер на других страницах следует проставлять в правом нижнем углу без точки.

## Представление информации в виде таблиц

Таблицы в тексте работы и приложениях используют для лучшей наглядности представления и удобства сравнения показателей.

Каждая представленная в тексте таблица должна иметь номер и название, которые следует помещать над таблицей. Таблицы нумеруют арабскими цифрами, в конце номера должна быть точка, например "Таблица 2.3." (третья таблица второго раздела реферата).

На все таблицы должны быть ссылки в тексте, например: "Результаты расчета представлены в табл. 1.1.", "(см. табл. 1.2)" или "(табл. 1.3)".

Таблица 2.1.

Динамика валового дохода и прибыли ООО «Амико» Seven 547 за 2010 – 2012 гг.

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение	
				2011г от 2010г относ. %	2012г от 2011г относ. %
Розничный товарооборот, тыс. руб.	22101,6	26502	28691	119,9	108,3
Валовой доход от реализации товаров тыс. руб.	7956,6	9010,7	9869,7	113,2	109,5
уровень в % к обороту	36	34	34,4	94,4	101,2
Балансовая прибыль тыс. руб.	5503,3	6709	7320	121,9	109,1
Чистая прибыль тыс. руб.	4641,3	5367,2	5856	115,6	109,1
Рентабельность реализации, тыс. руб.	21,0	20,25	20,41	96,4	100,8

## Оформление иллюстраций

Информацию, представленную в тексте работы в виде иллюстраций (чертежей, графиков, схем, диаграмм, фотографий), следует располагать непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые, или на следующей странице, в разрыв текста или на отдельной странице. На все приводимые иллюстрации в тексте должны быть соответствующие ссылки, которые обозначают словом "Рис."

Каждая из представленных в тексте иллюстраций должна иметь номер и название, которые помещают под иллюстрацией. Иллюстрации нумеруют арабскими цифрами, в конце номера должна быть точка. "Рис. 2.3." (третий рисунок второго раздела)

После номера иллюстрации следует название, которое должно отражать ее содержание, быть лаконичным, точным и кратким. В конце названия точка не ставится. Название иллюстрации при необходимости может дополняться поясняющей информацией (подрисуночным текстом).

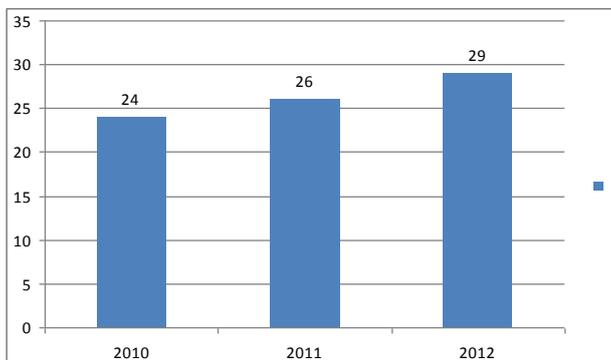


Рис. 2.3. Среднесписочная численность работников.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ

1. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка.
2. Организация коммерческой деятельности предприятия.
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
4. Организация работы коммерческих служб.
5. Защита прав потребителей.
6. Организация приемки товаров по количеству (на примере конкретной организации).
7. Организация приемки товаров по качеству (на примере конкретной организации).
8. Организация складского хозяйства предприятий.
9. Права юридических лиц при проведении государственного контроля предприятий.
10. Выставочная деятельность.
11. Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение.
12. Виды коммерческой деятельности.
13. Организация хозяйственных связей.
14. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.
15. Биржевая торговля.
16. Технологический цикл товародвижения
17. Инновационные методы коммерческой деятельности.
18. Инфраструктура коммерческой деятельности.
19. Культура предпринимательства и деловой этикет коммерсанта.
20. Управление коммерческими сделками.
21. Субъекты и объекты коммерческой деятельности,
22. Содержание коммерческой деятельности предприятий.
23. Средства коммерческой деятельности.
24. Организационно-правовые формы предприятий,
25. Формы партнерских связей в коммерции.
26. Коммерческие договоры.
27. Условия осуществления коммерческой деятельности.
28. Арендная коммерческая деятельность
29. Инновационная деятельность коммерческих организаций (формы и методы).
30. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.
31. Управление товарными запасами.
32. Предпринимательские риски и успех.
33. Организация работы коммерческих служб.
34. Коммерческая информация и ее защита.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник - 2-е изд.,испр. - («Профессиональное образование») - М.: Инфра-М, 2012
2. Девисилов В.А. Охрана труда: Учебник - 5-е изд., перераб. и доп. -«Профессиональное образование». - М.: Форум, 2013
3. ГОСТ Р51303-99. Торговля: термины и определения.
4. ГОСТ Р 51304-2009. Услуги розничной торговли: Общие требования.
5. ГОСТ Р 51305-2009. Розничная торговля: Требования к обслуживающему персоналу.
6. ГОСТ Р 51773-2001
7. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. 5 изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2013
8. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности. Учебник для ссузов. - М.: ИТК «Дашков и К», 2014
9. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 12-е изд., перераб. и доп. - М.: ИТК «Дашков и К», 2014

**ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ**

МИНИСТЕРСТВО ОБЩЕГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«КАМЫШЛОВСКИЙ ТЕХНИКУМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТРАНСПОРТА»

**РЕФЕРАТ**

**На тему:**

«.....»

**Выполнил:**

Студент гр. \_\_\_\_\_

Специальность:

Коммерция (по отраслям)

**Ф.И.О.**

**Проверил преподаватель:**

Ширькалова Н.М

Камышлов

2015

## ПРИМЕРНЫЙ ПЛАН НАПИСАНИЯ РЕФЕРАТА

Реферат на тему:

«Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине»

### Содержание

Введение.....	
1. Значение предварительной подготовки товаров к продаже.....	
2. Организация и технология подготовки товаров к продаже.....	
3. Этапы предварительной подготовки товаров.....	
4. Подготовка продовольственных товаров к продаже.....	
Заключение.....	
Список использованной литературы.....	
Приложение.....	