**ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ**

Тематика курсовой работы определяется программой дисциплины «Организация, технология и проектирование предприятий торговли».

Тема работы выбирается студентом самостоятельно на основе тематики, утвержденной зав. кафедрой внешнеэкономической деятельности и торгового дела.

Возможен выбор темы, предложенной самими студентами. В этом случае требуется обоснование целесообразности разработки предлагаемой тематики и окончательное согласование темы с ведущим преподавателем.

При выборе темы курсовой работы необходимо учитывать следующие факторы:

- актуальность темы курсовой работы;

- соответствие темы целям и задачам курсовой работы;

- соответствие темы научному профилю кафедры;

- обеспеченность исходными данными, литературными источниками;

- соответствие темы интересам и индивидуальным особенностям студента;

- разнообразие тематики курсовой работы.

Примерная тематика курсовой работы по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» представлена ниже.

**ТЕМАТИКА КУРСОВОЙ РАБОТЫ**

- «Организация деятельности магазина Строительных материалов;

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

В соответствии с выбранной темой каждому студенту выдается задание на курсовое проектирование.

Работа оформляется в виде пояснительной записки, включающей текстовой, табличный, графический и другой материал. Пояснительная записка имеет следующую типовую структуру (таблица 1).

Таблица 1

Структура курсовой работы по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий торговли»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № раздела | Наименование структурной составляющей работы | Рекомендуемый объем, стр. |
| 1 | Титульный лист | 1 |
| 2 | Задание  | 1 |
| 3 | Содержание  | 1 |
| 4 | Введение  | 3 |
| 5 | Основная часть | 40 |
| 6 | Заключение | 3 |
| 7 | Библиографический список | 1 |
| 8 | Приложения, не нумеруются | Необязательны, но желательны |
| 9 | Итого: | 50 |

Примечание: Отклонения от рекомендуемого объема могут составлять не более 5%. Но лучше работу выполнить в объеме 50-ти листов.

Во **введении** обосновывается *актуальность* избранной темы исследования для конкретного объекта, формулируется *цель* и *задачи*, решение которых необходимо для достижения поставленной цели, описывается информационная база.

В **основной части** автор должен обосновать свою точку зрения на теоретические, методологические и практические подходы к организации хозяйственной деятельности предприятия торговли, а так же продемонстрировать умение анализировать деятельность предприятия на основе использования современных научных методик и рациональных технических приемов.

Основная часть состоит из пяти параграфов, в которых дается подробное изложение организации хозяйственной деятельности предприятия торговли :

1. Характеристика предприятия торговли.

2. Организация торгового процесса.

3. Организация технологического процесса.

4. Организация хозяйственных связей и операций по поставкам товаров.

5. Организация процессов товародвижения и товароснабжения.

Основные организационно-экономические характеристики предприятия должны сопровождаться комплексной оценкой ресурсного потенциала предприятия, включая специализацию предприятия торговли, технический уровень и качество продукции (услуг) и т.д.

**1.** В параграфе **«характеристика предприятия торговли»** следует отразить:

- название;

- организационно-правовую форму предприятия, на материалах которого выполняется работа (с указанием физического и юридического адреса, банковских реквизитов, краткого изложения устава – на 1-2 стр.);

- тип организационной структуры управления предприятием, функциональные связи и зависимость между структурными подразделениями (как правило, розничные и оптовые предприятия торговли имеют линейно-функциональную структуру управления, редко: линейную, если не рассматривается сетевая деятельность);

- вид и тип предприятия торговли, в соответствии с действующей классификацией согласно ГОСТ Р-51773-2001 от 01.01.02 «Розничная торговля. Классификация предприятий»:

а) указанный ГОСТ подразделяет все розничные торговые предприятия на следующие виды: специализированные, неспециализированные и универсальные;

б) а также, на типы: гипермаркет, универмаг, универмаг «Детский мир», магазин-склад, универсам (супермаркет), гастроном, магазин «Товары повседневного спроса», магазин «Продукты», дом торговли, магазин «Промтовары», комиссионный магазин;

- месторасположение предприятия торговли – необходимо рассмотреть географическое расположение (фактический адрес), с учетом транспортных магистралей, общественных учреждений и организаций, а также мест массовых скоплений людей (парки, стадионы и т.п.), других предприятий торговли, расположенных поблизости;

- режим работы предприятия торговли, который зависит от месторасположения самого предприятия, режимов работы магазинов, расположенных поблизости, а также промышленных предприятий и учреждений, сотрудников которых будет обслу­живать магазин, станций метрополитена и других условий (режим работы может быть: односменный – 8 часов, полуторасменный – 12 часов, двухсменный – 16 часов и круглосуточный – 24 часа);

- размер торговой площади, в том числе торгового зала (если рассматривается оптовое предприятие, то указывается размер полезной площади склада);

- вид здания, в котором находится предприятие торговли: вид здания, в большей мере определяет­ся видом предприятия и его назначением (здания могут быть: встроенные в жилой дом, встроенно-пристроенные к жилому дому, отдельно стоящие здания, быть структурной единицей торгового комплекса);

- зоны подъезда и разгрузки грузового автотранспорта (определяются из расчета 16 кв.м. на одно погрузочно-разгрузочное место площади группы помещений, предназначенных для приема, хранения и подготовки товаров к продаже – для розничных торговых предприятий).

**2.** В параграфе **«организация торгового процесса»** необходимо рассмотреть:

- планировку торгового зала, которая может быть линейной (продольной, поперечной и совмещенной), боксовой (по товарным группам), смешанной (линейная + боксовая), выставочной (продажа товаров по образцам) и свободной;

- структуру торговой площади (по товарным группам и подгруппам) розничного торгового предприятия, структуру полезной площади склада, если рассматривается оптовое предприятие торговли;

- групповой и внутригрупповой ассортимент товаров (необходимо рассмотреть в динамике изменения товарооборота и прибыли);

- форму(-ы) торгового обслуживания покупателей;

- оказываемые дополнительные услуги (все: бесплатные и платные), которые должны учитывать специфику ассортимента товаров, методы продажи товаров, целесообразность услуг;

- торговое оборудование (всего торгового зала, особое внимание уделить оборудованию, используемому для выкладки основной/-ых товарных групп); если рассматривается оптовый склад, то рассматривается оборудование, используемое на полезной площади склада;

- используемую схему торгового процесса (должна быть представлена графическая схема с подробным описанием);

- подробно описать организацию торгового процесса основной (-ых) товарных групп, являющихся предметом исследования (поэтапно, с момента поступления в торговый зал):

а) оценить рациональность используемого торгового оборудования, предназначенного для выкладки товаров;

б) рассчитать коэффициенты установочной и экспозиционной площади используемого оборудования в торговом зале;

в) определить эффективность использования установочной и экспозиционной площади используемого оборудования;

г) проанализировать рациональность размещения (местоположение) данного оборудования в торговом зале;

- оценить эффективность выкладки товаров на торговом оборудовании в торговом зале;

- охарактеризовать операции процесса продажи и методы выполнения операций;

- сделать выводы.

**3.** В параграфе **«организация технологического процесса»** рекомендуется рассмотреть:

- состав технологических помещений на предприятии розничной или оптовой торговли– помещения, предназначенные для приемки товаров, их хранения и подготовки к продаже;

- состав помещений хозяйственного обслуживания оперативных процессов;

- состав административно-бытовых помещений;

- технологическое оборудование (в предприятии общественного питания – производственное оборудование), с анализом его характеристик и целесообразности использования, необходимо дать подробную характеристику;

- используемую схему технологического процесса, с рассмотрением всех возможных вариантов:

а) основная схема, самая сложная: разгрузка товаров с автотранспорта, приемка по количеству и качеству, хранение, подготовка к продаже перемещение в торговый зал,

б) как правило, торговые предприятия используют три схемы, в зависимости от физико-химических и потребительских свойств товаров,

в) должна быть представлена графическая схема с подробным описанием;

- технологические операции, их содержание (необходимо представить последовательность операций и охарактеризовать их)

- наличие и количество разгрузочно-погрузочных мест, оценить рациональность их размещения;

- сделать выводы о рациональности организации технологического процесса.

**4.** В параграфе **«организация хозяйственных связей и операций по поставкам товаров»** следует охарактеризовать:

- субъекты поставки товаров на предприятие торговли (общественного питания), особое внимание уделить основной (-ым) группе (-м) товаров, являющейся предметом исследования курсовой работы;

- структуру договорных связей, которая может быть как простой, так и сложной;

- основных поставщиков\*

(оценка основных поставщиков должна осуществляться экспертным методом с использованием бальной шкалы, для этих целей привлекается группа независимых экспертов на конкурсной основе, экспертов студенты выбирают самостоятельно):

Для оценки основных поставщиков, применяются критерии, которые классифицируются на три группы – техническую, организационно-экономическую и психологическую (табл. 2, 3 и 4).

Таблица 2

Техническая группа критериев оценки поставщиков

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Критерии | Общие сведения |
| 1 | Производственная мощность поставщика | Станочный парк, трудовые ресурсы |
| 2 | Прогрессивность технологии | Соответствие современному уровню |
| 3 | Комплектность поставляемой продукции | Возможные нарушения |
| 4 | Соответствие стандартам | Общепринятые стандарты |
| 5 | Развитость инфраструктуры | Транспорт, информационные системы |
| 6 | Наличие дефектов в продукции | Постоянство качества |
| 7 | Послегарантийное обслуживание | Профилактика, ремонт |
| 8 | Ассортимент поставляемой продукции | Возможности поставщика |
| 9 | Постоянство упаковки продукции | Наличие изменений |

Таблица 3

Организационно-экономическая группа критериев оценки поставщиков

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Критерии | Общие сведения |
| 1 | Доступность продукции | Наличие продукции на различных складах |
| 2 | Условия доставки продукции | Собственность транспортных средств |
| 3 | Сроки поставки продукции | Регламентируемое время поставки |
| 4 | Условия оплаты продукции | Предоплата, по факту, другой вид оплаты |
| 5 | Удаленность поставщика | Расстояние между поставщиком и потребителем |
| 6 | Финансовое положение поставщика | Долги, кредиты, грань банкротства |
| 7 | Организационная структура | Структура управления у поставщика |
| 8 | Организация логистики | Структура и функции логистики |
| 9 | Стабильность стиля поставки | Восприятие продукции потребителем |

Таблица 4

Психологическая группа критериев оценки поставщиков.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Критерии | Общие сведения |
| 1 | Надежность | Честность, порядочность, коммуникабельность, открытость поставщика в решении деловых вопросов |
| 2 | Предыдущая история | Период существования потенциального поставщика на рынке в условиях конкуренции |
| 3 | Репутация | Создавшееся мнение потребителей и партнеров о достоинствах и недостатках поставщика |
| 4 | Степень сотрудничества | Варианты взаимоотношений «поставщик-потребитель», характеризующие уступчивость во взаимных требованиях и пожеланиях |
| 5 | Трудовые отношения | Психологический «микроклимат» во внутренних взаимоотношениях коллектива поставщика |
| 6 | Местонахождение | Климатические и др. условия расположения потенциальных поставщиков |
| 7 | Уровень комплектности | Профессиональные навыки и знания представителей поставщика, характеризующие их понятие и представление о продукции, потребителях, рынке, договорных обязательствах |
| 8 | Договорная дисциплина | Выполнение поставщиком в полном объеме всех позиций договорных отношений между поставщиком и потребителем |
| 9 | Уровень взаимодействия | Взаимопонимание между поставщиком и потребителем практически по всем производственно-хозяйственным вопросам |

\* Характеристика поставщиков дается на основании знаний, полученных студентами в результате изучения дисциплины и в процессе написания курсовой работы. Также необходимо рассмотреть:

- операции купли-продажи;

- методы поставки товаров на предприятие торговли;

- характер поставок\*\*;

- услуги, оказываемые поставщиками объекту исследования.

\*\*Характер поставок может быть оценен с точки зрения равномерности поставки и ритмичности поставки, что необходимо для рационального оформления договорных отношений, при их продлении.

а) *Равномерность* поставки – соблюдение хозяйственными партнерами обязательств по поступлению товарных потоков равной мощности через равные промежутки времени.

Для оценки равномерности поставки необходимо определить коэффициент равномерности.

Кравн = 100 – Квар, %, где:

Квар – коэффициент вариации, %

 Ϭ\* 100%

 Квар = , где:

 Пср,

Ϭ – среднеквадратичное отклонение объемов поставки за каждый равный временной период от среднего уровня за весь период;

Пср – средний размер поставки за весь период.



 Ϭ =

 n

 Пср = ∑ Пi / n

 i

Пi – поставка за i – отрезок времени;

n – количество поставок за i – отрезок времени.

б) *Ритмичность* поставки – соблюдение временных и количественных параметров поставки, с учетом сезонных и циклических особенностей производства, продажи, продвижения товарных потоков и потребления.

Для расчета ритмичности поставки необходимо определить коэффициент аритмичности поставки.

n

Кар = ∑ 1 – Пф / Пд

i

Кар – должен стремиться к нулю. Чем ниже его значение, тем ритмичнее поставка;

Пф – поставка по условиям договора за i – ый промежуток времени (в натуральных или стоимостных единицах);

Пд – фактическая поставка за i – ый промежуток времени.

**5.** В параграфе **«организация товародвижения и товароснабжения предприятия торговли (общественного питания)**» необходимо:

1) отразить:

- формы товароснабжения предприятия розничной или оптовой торговли (общественного питания);

- организацию доставки товаров на предприятие торговли (общественного питания): способы доставки, виды маршрутов;

2) определить:

- оптимальную партию поставки рассматриваемой товарной группы, являющейся предметом исследования курсовой работы (для этих целей можно использовать как графический метод, так и расчетный);

- оптимальную периодичность поставки Топт;

- количество поставок в год N.

Оптимальную партию поставки можно определить по формуле Уилсона (расчетный метод):



 qопт =

qопт – оптимальная партия поставки;

Стз – транспортно-заготовительные расходы в расчете на одну партию поставки;

Схр – издержки хранения в расчете на единицу продукции;

Q – годовая потребность в продукции.

- оптимальная периодичность поставки (Топт), определяется как отношение найденной оптимальной партии поставки товарной группы к ее годовой потребности:

Топт = 360\* qопт / Q

- количество поставок в год N: определяется отношением годовой потребности в товарной группе к оптимальной партии поставки:

N = Q / qопт

В **заключении** отражаются конкретные выводы и рекомендации, полученные в результате решения каждой задачи, поставленной во вступлении.

**Библиография** (список литературы) может содержать различное количество источников, но не менее 15-ти наименований, среди них в обязательном порядке:

- статьи по теме курсовой работы в специализированных журналах и периодической печати, также в список литературы могут включаться Интернет - источники (с полным указанием ссылки на местонахождение данной статьи), но не более 5.

При использовании в курсовой работе цитат и мнений других авторов обязательны библиографические ссылки на источники. После упоминания литературного произведения или приведения цитаты в квадратных скобках проставляют номер (например [12]), под которым это произведение значится в списке литературы, а при цитировании – также номер страницы, на которой она приведена (например, [9, с.67]).

**Приложения** в работе являются необязательными, но желательными. Они могут быть включены как вспомогательный материал к основному тексту курсовой работы, подтверждающий отдельные положения, выводы, предложения. К ним относятся: финансовая отчетность исследуемого объекта, промежуточные расчеты, таблицы дополнительных цифровых данных, формулы, расчеты, результаты решений задачи на компьютере. Приложения должны иметь последовательную нумерацию и заголовки, отражающие их содержание. Приложения необходимо располагать в порядке появления ссылок на них в тексте основных разделов. Каждое приложение начинают с новой страницы; в правом верхнем углу пишут слово «Приложение» с соответствующим порядковым номером (например, «Приложение 1»).

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КУРСОВОЙ РАБОТЫ**

1. Оформление текста работы.

Работа выполняется на бе­лом стандартном листе бумаги формата А4 210х297 мм (на одной стороне). Текст работы набирается на компьютере – 14 кеглем Times New Roman, через 1,5 интервала; поля: сверху и снизу – по 2 см; слева – 3; справа – 1; абзацный отступ – 1,25.

Страницы курсовой работы следует нумеровать арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему текст.

Каждый структурный элемент курсовой работы (введение, основную часть, заключение, список литературы, приложения) следует начинать с новой страницы (параграфы являются продолжением основного текста и не начинаются с новой страницы). Иллюстрации и таблицы, расположенные на отдельных листах, включаются в общую нумерацию страниц. Номер страницы должен проставляться в центре нижней части листа без точки.

2. Правила оформления заголовков.

Заголовки основного текста, пунктов и подпунктов следует печатать с абзацного отступа, с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая. Переносы в заголовках не допускаются. Нельзя писать заголовок в конце страницы, если на ней не умещаются 2—3 строки идущего за заголовком текста. Следует в электронном варианте заголовки оформлять соответствующим стилем: Главы – заголовок 1 уровня, параграфы – заголовками 2 уровня. Оглавление следует формировать автоматически.

Каждое приложение следует начинать с новой страницы с указанием в верхнем правом углу страницы слова «Приложение» и его обозначения (арабской цифрой), ниже, отдельной строкой записывается название приложения.

3. Знаки препинания ставятся непосредственно после по­следней буквы слова. После них, кроме многоточия, делается пробел. Слова, заключенные в скобки, не отделяются от ско­бок пробелом. Знак "тире" всегда отделяется с двух сторон пробелами (в отличие от дефиса). Каждый абзац печатается с красной стро­ки: от левого поля отступают 1,25 см.

4. Оформление таблиц и иллюстраций:

- нумерация рисунков и таблиц допускается как сквозная (Таблица 1, Таблица 2 и т.д.), так и по параграфам (Рисунок 1.1, Рисунок 3.2 и т.п.);

- схемы и диаграммы являются рисунками; рекомендуется выполнение диаграмм и схем посредством использования компьютерной графики, желательно в цвете;

- при нумерации таблицы или рисунка знак "№" не ставится, точка после цифры также не ставится;

- в графах таблицы нельзя оставлять свободные мес­та (ячейки); следует заполнять их либо знаком "–", либо писать "нет", "нет данных";

- таблица размещается на одной странице (не разрывается), если позволяет ее размер (таблица размещается вслед за ссылкой на нее, либо на следующей странице);

- на все таблицы и рисунки должны быть ссылки в тексте; при ссылке следует писать слово «таблица» или «рисунок» с указанием ее (его) номера;

- рисунки (как и таблицы) следует располагать в курсовой работе непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице.

5. Формулы:

Формулы следует выделять из текста в отдельную строку (посередине). Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле (либо все обозначения вынести в отдельное приложение). Формулы следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей курсовой работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке (1), (2) и т.д., либо в пределах главы с указанием ее номера, а через точку – номера формулы (1.1), (1.2) и т.д.

6. Правила оформления ссылок:

Ссылка – это выдержка, изложение, вывод из источника и/или указа­ние на источник. Ссылки используют при цитировании, при заимствовании цифрового материала, таблиц, при указании на источник, где изложен анализируемый вопрос, при анали­зе и обобщении различных точек зрения и пр. Для связи ссылки с источником служат квадратные скобки, в которых указывается порядковый номер источника в списке литера­туры и через запятую — страница. Например, «приведенные данные взяты из [3, с.9]», или : «В работах многих авторов [2, с.5; 3,с. 89; и др.] собственные оборотные средства определя­ются как ...», или «По мнению В.В.Ковалева [6, с.5] базовыми…» и т.д.

7. Оформление списка используемой литературы:

Описание источников, включенных в список, выполняется в соответ­ствии с гост 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание».

Нумера­ция всех использованных источников сплошная от первого до последнего источника. Последовательность включения источников в список приведена выше в п.4.

Описание источ­ника включает в себя:

1) фамилия и инициалы автора (авторов);

2) заглавие (без кавычек);

3) дополнительные сведения, напр.: 2-е изд., доп.;

4) место издания;

Примеры библиографического описания источников:

1. Колесников Ю.В., Погостинская Н.Н. Ребрендинг в современных российских условиях // Экономическая кибернетика: Системный анализ в экономике и управлении: Сборник научных трудов. Выпуск № 14 / Под ред. Д.В.Соколова и В.П.Чернова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – С.38-40.

2. Погостинский Ю. А. Система мотивации в управлении предприятием // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО, 2007 –.– № гос. регистрации 0420600008. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Pogostinsky.pdf>, свободный – Загл. с экрана. – 1,0 п.л.

8. **Нарушение правил оформления курсовой работы ведет к снижению оценки вне зависимости от ее содержания.**