

Аутентифицировано:
Зам. директора по ЧЗР
Умаров Умаров Т.А.
пр. № 218 о/д от 28.09.15

Аутентифицировано:
Зам. директора по ЧЗР
Умаров Умаров Т.А.
пр. № 222 о/д от 31.08.16.



УТВЕРЖДАЮ
Директор ГБОУ СПО
«Уфимский торгово-
экономический колледж»
Т.О.Якимова «29» августа 2014г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Региональный рынок продаж*

Аутентифицировано:
Зам. директора по ЧЗР
Умаров Умаров Т.А.
пр. № 237 о/д от 30.08.17

*вариативная часть

2014г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Организация разработчик: государственное бюджетное образовательное учреждение среднего профессионального образования «Уфимский торгово-экономический колледж».

Составитель: Якупова Г.В., преподаватель

Заключение Республиканского экспертного совета по профессиональному образованию при ГБОУ РУМНЦ МО РБ Секция среднего профессионального образования протокол № 05/11 от 24.08.2011г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины	4
2. Структура и содержание учебной дисциплины	6
3. Условия реализации учебной дисциплины	12
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	14
5. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Лист изменений и дополнений, внесенных в рабочую программу учебной дисциплины	16

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.В.04 Региональный рынок продаж – является частью программы подготовки специалистов среднего звена специальности СПО 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании по программам:

17353 «Продавец продовольственных товаров»,

17351 «Продавец непродовольственных товаров».

Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в профессиональный цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Вариативная часть

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- анализировать состояние и перспективы развития регионального рынка продаж;
- работать с законодательными и нормативными документами в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;
- определять виды и типы торговых организаций;
- анализировать насыщенность рынка республиканскими товарами.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- законодательную и нормативную базу, регулиующую развитие и деятельность торговли в Республике Башкортостан;
- текущее состояние и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан;
- **источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан товарами, основных производителей и поставщиков товаров, номенклатуру их продукции;**
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов;
- организацию ярмарочной, выставочной и аукционной торговли в РБ;
- организацию биржевой торговли;
- организацию торговли на рынках.

Содержание дисциплины ориентировано на формирование профессиональных компетенций (ПК):

ПК 1.1. Выявлять потребности в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 3.1. Планировать основные показатели деятельности организации.

ПК 4.2. Сравнить конкурентоспособность аналогичных товаров и (или) услуг.

на формирование общих компетенций (ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося *90 часов (вариатив)*, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося *60 часов (вариатив)*; самостоятельной работы обучающегося *30 часов (вариатив)*.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной деятельности	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	90 (<i>вариатив</i>)
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	60 (<i>вариатив</i>)
в том числе:	
лабораторные занятия	Не предусмотрено
практические занятия	30 (<i>вариатив</i>)
контрольные работы	Не предусмотрено
курсовая работа (проект)	Не предусмотрено
самостоятельная работа студента (всего)	30 (<i>вариатив</i>)
в том числе:	
Самостоятельная работа над курсовой работой (проектом)	Не предусмотрено
1. Индивидуальная исследовательская работа (в т.ч. работа с поисковыми системами Интернет - Yandex, Google)	9 (<i>вариатив</i>)
2. Тематика внеаудиторной самостоятельной работы:	21 (<i>вариатив</i>)
Подготовка мультимедийных презентаций.	10 (<i>вариатив</i>)
Подготовка рефератов, сообщений.	11 (<i>вариатив</i>)
Работа с рабочими тетрадями.	Не предусмотрено
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета – 7 семестр</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Региональный рынок продаж»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1. Современное состояние и перспективы развития торговли в Республике Башкортостан	Содержание учебного материала Предмет, цели и задачи учебной дисциплины. Связь с другими дисциплинами: «Основы коммерческой деятельности», «Товароведение», «Экономика организации (предприятия)». Законодательная и нормативная база, регулирующая развитие и деятельность торговли в Республике Башкортостан. Характеристика текущего состояния торговой отрасли РБ. Перспективы развития торговли в Республике Башкортостан.	2	3
	Лабораторные работы не предусмотрены	-	
	Практические занятия Изучение долгосрочной целевой программы «Развитие торговли в Республике Башкортостан» на 2013 - 2018 годы (основание для разработки Программы, основные цели и задачи Программы, перечень подпрограмм Программы, ожидаемые конечные результаты реализации Программы). Семинар «Современные тенденции развития торговли в РБ».	6	
	Самостоятельная работа Изучить Закон Республики Башкортостан от 01.11.11 г. N 458-з «О мерах по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов в Республике Башкортостан»; реферирование темы. Изучить Положение о порядке и условиях выдачи разрешений на добровольную маркировку пищевых продуктов знаком «Продукт Башкортостана» (Постановление Правительства Республики Башкортостан от 2 апреля 2013 г. N 121); реферирование темы. Подготовить доклады для выступления на семинаре: 1) Развитие республиканских торговых сетей. 2) Реализация акции «Выбирай свое, покупай родное» и проекта «Продукт Башкортостана».	4	
Тема 2. Классификация предприятий торговли	Содержание учебного материала Признаки деления предприятий торговли на классификационные группы. Классификация предприятий торговли по различным признакам. Типы предприятий торговли. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим	2	3

	<i>признакам, ассортименту и дополнительным услугам. Современные типы магазинов в Республике Башкортостан.</i>		
	Лабораторные работы не предусмотрены	-	
	Практические занятия <i>Изучение основных характеристик типов предприятий торговли по ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли».</i> <i>Изучение общих требований к предприятиям торговли по ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли».</i>	4	
	Самостоятельная работа <i>Выполнение индивидуального исследования: Экскурсия в розничные торговые предприятия (по месту жительства) для ознакомления с работой современных предприятий и предоставлением различных видов услуг по продаже товаров, определения вида и типа магазина, характеристики ассортимента и дополнительных услуг, подготовить мультимедийную презентацию.</i>	3	
Тема 3. Ярмарочная, выставочная и аукционная торговля в РБ	Содержание учебного материала <i>Ярмарочная торговля: понятие, сущность. История развития, организация ярмарочной торговли, основные этапы: предварительной, организационной, заключительной. Организационное построение ярмарки, классификация ярмарок.</i> <i>Аукцион: понятие, назначение, виды аукционов, управление аукционами. Порядок проведения аукционных торгов и оформления аукционной сделки.</i>	4	3
	Лабораторные работы не предусмотрены	-	
	Практические занятия <i>Экскурсия на оптовые ярмарки и выставки с целью ознакомления с организацией проведения.</i>	2	
	Самостоятельная работа <i>Изучить историю развития ярмарочной торговли, подготовить сообщение.</i> <i>Изучить положения об аукционе по продаже товаров и недвижимости, реферирование темы.</i>	3	
Тема 4. Организация биржевой торговли	Содержание учебного материала <i>Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Виды бирж: товарно-сырьевые, фондовые, валютные. Биржевые товары, их характеристика.</i> <i>Биржевые сделки: с реальным товаром, фьючерсные, опционные, их характеристика. Организация торговых операций на бирже. Органы управления биржей.</i>	4	3

	<i>Лабораторные работы не предусмотрены</i>	-	
	<i>Практические занятия не предусмотрены</i>	-	
	Самостоятельная работа <i>Ознакомиться с работой бирж и биржевыми сделками, разобрать ситуации, связанные с биржевыми сделками и хеджированием, реферирование темы.</i>	2	
Тема 5. Организация торговли на рынках	Содержание учебного материала <i>Состояние рынка г. Уфы: финансово-экономические показатели, налоговые отчисления. Характеристика рынков города. Структура управления рынков. Правила торговли и распорядок работы на рынках РБ. Разновидности оптового рынка-мелкооптовые магазины «КЕШ энд КЭРРИ», перспективы их развития.</i>	2	3
	<i>Лабораторные работы не предусмотрены</i>	-	
	Практические занятия <i>Экскурсия на рынки города Уфы. Ознакомление с организацией работы рынков.</i>	2	
	Самостоятельная работа <i>Сформулировать направления развития оптовых рынков и мелкооптовых магазинов. Определить наиболее эффективные рынки г. Уфы, составить письменный отчет.</i>	2	
Тема 6. Региональный рынок продаж по группам однородных товаров	Содержание учебного материала Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан зерномучными товарами. Основные производители и поставщики зерномучных товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента зерномучных товаров. Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан плодоовощными товарами. Основные производители и поставщики плодоовощных товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента плодоовощных товаров. Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан кондитерскими товарами. Основные производители и поставщики кондитерских товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента кондитерских товаров. Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан	16	3

	<p>вкусовыми товарами. Основные производители и поставщики вкусовых товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента вкусовых товаров.</p> <p>Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан молочными товарами. Основные производители и поставщики молочных товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента молочных товаров.</p> <p>Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан мясными товарами. Основные производители и поставщики мясных товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента мясных товаров.</p> <p>Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан рыбными товарами. Основные производители и поставщики рыбных товаров, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента рыбных товаров.</p> <p>Источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан продуктами птицеводства. Основные производители и поставщики продуктов птицеводства, номенклатура и конкурентоспособность продукции. Состояние отечественного промышленного производства. Пути совершенствования ассортимента продуктов птицеводства.</p>		
	<p>Лабораторные работы не предусмотрены</p>	-	
	<p>Практические занятия Экскурсия в передовые торговые предприятия города Уфа для изучения ассортимента товаров однородной группы (подгруппы). Защита проекта (исследовательской работы) по исследованию потребительского рынка Республики Башкортостан товарами однородной группы (подгруппы), насыщенности рынка республиканскими товарами и представленности товаров, маркированных знаком «Продукт Башкортостана».</p>	16	

	<p>Самостоятельная работа Составить кластер классификации товаров однородной группы (подгруппы). Выполнение индивидуального исследования «Изучить ассортимент товаров однородной группы (подгруппы), в розничной торговой сети», «Изучить основных производителей и поставщиков товаров однородной группы (подгруппы)», «Проанализировать насыщенность рынка республиканскими товарами и представленность товаров, маркированных знаком «Продукт Башкортостана», подготовить мультимедийную презентацию.</p>	16	
		Всего	90

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебных кабинетов «Региональный рынок продаж».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- раздаточный материал (логические схемы, учебно-методические комплексы) на каждого обучающегося по темам практических работ.

Технические средства обучения: компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учеб для ССУЗов. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013.-640с.
2. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник. – М.: Норма, 2013. – 448 с.
3. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: учебник / В.А. Тимофеева. – Изд. 12-е, доп. и перераб. - Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 494с.

Дополнительные источники:

4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: Проспект, КноРус, 2012. -544с.
5. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» № 2300-1.- Москва: Проспект, 2013. -32с.
6. Правила торговли: по состоянию на 2014 год. – Москва: Апрель, 2014.-64с.
7. Казанцева Н.С. Товароведение продовольственных товаров: Учебник/ Н.С. Казанцева. - 3-е изд. - М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 400 с.

Профессиональные информационные системы «1С: Управление торговлей».

Интернет-сайты:

1. <http://www.1gost.ru/> Сайт национальных стандартов и других документов по стандартизации в РФ.
2. <http://www.cislink.com> - База потребительских товаров.
3. <http://www.cosmomir.ru> - Информационно-деловой портал.

Электронная библиотечная система

1. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 692 с.
2. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2012. - 688 с.
3. Елисеева Л. Г. Идентификационная и товарная экспертиза продуктов растительного происхождения: Учебное пособие / Л.Г. Елисеева, Т.Н. Иванова и др.; Под ред. Л.Г. Елисеевой - М.: ИНФРА-М, 2012. - 524 с.:
4. Коник Н. В. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие / Н.В. Коник. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 416 с.
5. Куликова Н. Р. Управление ассортиментом товаров: Учебное пособие / Н.Р. Куликова, Т.А. Трыкова, Н.С. Борзунова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с.
6. Николаева М. А. Теоретические основы товароведения: Учебник / М.А. Николаева. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 448 с.
7. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с.
8. Теплов В. И. Коммерческое товароведение: Учебник / Под общ. ред. д. э. н., проф. В. И. Теплового. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 696 с.
9. Товароведение и экспертиза потребит. товаров: Учеб. / Санкт-Петербургский торгово-эконом. институт; Рук. авт. колл. В.В.Шевченко - 2 изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012-752с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
<i>анализировать состояние и перспективы развития регионального рынка продаж</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>работать с законодательными и нормативными документами в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, домашняя работа, практические занятия
<i>определять виды и типы торговых организаций</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, домашняя работа, практические занятия
<i>анализировать насыщенность рынка республиканскими товарами</i>	Текущий контроль: оценка результатов формализованного наблюдения за деятельностью обучающихся в процессе практических занятий, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
Знания:	
<i>законодательная и нормативная база, регулирующая развитие и деятельность торговли в Республике Башкортостан</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
<i>текущее состояние и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию

<i>источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан товарами, основные производители и поставщики товаров, номенклатура их продукции</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>классификация торговых организаций</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа, выполнение индивидуальных заданий по исследованию, практические занятия
<i>организация ярмарочной, выставочной и аукционной торговли в РБ</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
<i>организация биржевой торговли</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
<i>организация торговли на рынках</i>	Текущий контроль: интерпретация результатов мониторинга за деятельностью обучающегося в процессе теоретического обучения, домашняя работа
	Итоговый контроль: Дифференцированный зачет по учебной дисциплине

5. ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ изменения, дата внесения изменения; № страницы с изменением;	
№ 1, 2, 3, 4, 5 изменения, дата внесения изменения – 22.05.13г.; № 1- 15 страницы с изменением.	
<p style="text-align: center;">БЫЛО</p> <p><i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- анализировать состояние и перспективы развития регионального рынка продаж;- работать с законодательными и нормативными документами в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;- определять виды и типы торговых организаций. <p><i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- законодательную и нормативную базу, регулиующую развитие и деятельность торговли в Республике Башкортостан;- текущее состояние и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан;- основных производителей и поставщиков товаров, номенклатуру их продукции;- классификацию торговых организаций;- идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов;- организацию ярмарочной, выставочной и аукционной торговли в РБ;- организацию биржевой торговли;- организацию торговли на рынках.	<p style="text-align: center;">СТАЛО</p> <p><i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- анализировать состояние и перспективы развития регионального рынка продаж;- работать с законодательными и нормативными документами в ситуациях, моделирующих профессиональную деятельность специалистов;- определять виды и типы торговых организаций;- анализировать насыщенность рынка республиканскими товарами. <p><i>В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none">- законодательную и нормативную базу, регулиующую развитие и деятельность торговли в Республике Башкортостан;- текущее состояние и перспективы развития торговой отрасли Республики Башкортостан;- источники насыщения потребительского рынка Республики Башкортостан товарами, основных производителей и поставщиков товаров, номенклатуру их продукции;- классификацию торговых организаций;- идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов;- организацию ярмарочной, выставочной и аукционной торговли в РБ;- организацию биржевой торговли;- организацию торговли на рынках.
Основание: ПИСЬМО – ЗАПРОС РАБОТОДАТЕЛЕЙ	
Подпись лица, внесшего изменения	

