

Юго-Западный государственный университет (Россия)
Кафедра товароведения, технологии и экспертизы товаров (кафедра ТТиЭТ)
приглашает Вас принять участие в работе

**VI Международной научно-практической конференции
«Новые концептуальные подходы
к решению глобальной проблемы обеспечения
продовольственной безопасности в современных условиях»**
Конференция будет проходить **15 ноября 2019 года**
в Юго-Западном государственном университете (Курск, Россия)

Для участия в конференции (в том числе заочном) приглашаются научно-педагогические работники, практические работники, специалисты, докторанты, аспиранты, студенты, руководители и специалисты региональных и муниципальных органов власти, а также все лица, проявляющие интерес к рассматриваемым проблемам.

**Основные направления работы
научно-практической конференции:**

- стратегические ориентиры в обеспечении продовольственной безопасности
- безопасность продуктов питания и здоровье нации
- функциональные продукты в решении проблемы продовольственной безопасности
- особенности управления качеством на потребительском рынке;
- идентификация и фальсификация потребительских товаров;
- методы и средства исследования качества товаров;
- роль товароведения в подготовке конкурентоспособного специалиста.
- технология и безопасность продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- разработка рецептур и технологий пищевых продуктов функционального и специального назначения.

Председатель организационного комитета:

Пьяникова Эльвира Анатольевна, доцент, к.т.н., ЮЗГУ, г. Курск, Россия
тел. +7-910-214-99-76,

Контактное лицо: Горохов Александр Анатольевич, 8-910-730-82-83

kursk-arbitr@yandex.ru

Форма участия – очная, заочная

Каждому участнику будет выслан в сборник по итогам конференции с присвоением ISBN и регистрацией в РИНЦ.

Отправка сборника в течении 20 дней после даты конференции.

Требования к оформлению материалов:

Поля – 2,5 см с каждой стороны;
Шрифт - Times New Roman, кегль 14, межстрочный интервал – **одинарный**;
сноски по тексту, красная строка (отступ) по тексту – 0,5 см.
Название статьи - заглавными буквами, жирным шрифтом, выравнивание по центру;
ФИО авторов полностью - жирный курсив; ученая степень; звание; должность - курсив, по центру.
Наименование организации полностью, - курсив, по центру
В конце статьи укажите ФИО получателя полностью, почтовый адрес с указанием индекса (по этому адресу будет почтой выслан сборник материалов), телефон, e-mail (ОБЯЗАТЕЛЬНО).

*Представление статей до 14 ноября 2019 года (включительно)
в оргкомитет конференции **ТОЛЬКО по электронной почте***

kursk-arbitr@yandex.ru

*Материалы публикуются в авторской редакции. Минимальный объем – 3 страницы.
Оплата за участие в конференции (одна статья), включая один экземпляр
сборника, составляет:*

*Сборник в электронном варианте - 100 рублей за каждую страницу статьи,
независимо от страны участия.*

*Сборник в бумажном варианте - 150 рублей за каждую страницу статьи
(включая электронный вариант и почтовую отpravку) (для участников из
стран СНГ – 5 долларов – одна страница).*

*Стоимость диплома участника в электронном виде – 100 рублей
(отсылается только по электр.почте).*

*Стоимость диплома участника в бумажном виде – 150 рублей, включая
стоимость почтовой пересылки.*

*Стоимость дополнительного сборника в бумажном варианте – 450 рублей,
для участников из стран СНГ – 15 долларов, включая стоимость почтовых
расходов*

В конце статьи необходимо указать

1. Номер и название секции
2. Фамилия, имя, отчество (полностью)
3. Место учебы, работы (должность)
4. Почтовый адрес, для направления сборника трудов.
5. Электронный адрес (e-mail)
6. Телефоны
7. Форма участия в конференции (очное представление доклада, заочное участие, участие в качестве слушателя)

Оргвзносно необходимо перечислить на следующий счет:
Получатель платежа: **Индивидуальный предприниматель Горохов Александр Анатольевич, 305018, г. Курск, ул. Черняховского, д.33, кв. 74, ИНН 463001859833, Банк получателя ОАО «Курскпромбанк», г. Курск, р/с 40802810901300000733 к/сч 30101810800000000708 БИК 043807708, ОКТМО 38701000**
В графе вид платежа обязательно указать: «ТПП-10. Фамилия».
Для участников из СНГ возможна оплата Золотая корона, Колибри и др.
Номер карты Сбербанка для онлайн оплаты 67628033 9004287629

ОБРАЗЕЦ ОФОРМЛЕНИЯ ТЕЗИСОВ

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Асеева Анна Сергеевна, студент
(e-mail: as-vik@mail.ru)

*Юго-Западный государственный университет, г. Курск,
Россия*

Ковалева Анна Евгеньевна, к.х.н., доцент
*Юго-Западный государственный университет, г. Курск,
Россия*

(e-mail: a.e.kovaleva@yandex.ru)

Аннотация: В условиях современной рыночной экономики для успешной работы многим торговым предприятиям потребовалось найти новые способы увеличения добавленной стоимости (брендинг, реклама, совершенствование упаковки, улучшение качества продукции и т.д.). Все это происходит за пределами торговой точки – места, где потребитель непосредственно принимает решения о покупке. Новым шагом стало появление команд мерчендайзеров у каждого производителя молочной продукции, желающего продавать больше. Сегодня эффективные действия по

мерчендайзингу в торговых залах уже не так часто приносят дополнительную прибыль, но, они позволяют держать продажи на достигнутом уровне, успешно выводить новые продукты, проводить эффективные маркетинговые акции. В связи с этим необходимо искать новые способы представления продукции покупателю.

Ключевые слова: молочная продукция, выкладки продукции на паллетах.

.....

Текст статьи

....

Список литературы

1.

2. ...

Aseeva Anna Sergeevna, student

Southwest state university, Kursk, Russia

Kovaleva Anna Evgenyevna, Cand. Chem.Sci., associate professor

Southwest state university, Kursk, Russia

ACTIVITIES TO PROMOTE DAIRY PRODUCTS IN RETAIL TRADE NETWORKS

Abstract. In the conditions of modern market economy for the successful operation of many trade-Vym enterprises need to find new ways to increase added value opportunities (branding, advertising, improving packaging, improving product quality, etc.). All of this happens outside of trading places, where the user directly decides on the purchase. A new step was the appearance of command measures-ceniseros every dairy producer who wants to sell large Chez. Today effective action to merchandising in the sales is not so often bring additional profit, but they allow you to keep sales on DOS-made level, successfully launching new products, conduct effective marketing promotions. It is therefore necessary to look for new ways of presenting products to the buyer.

Keywords: dairy products, displaying products on pallets.