

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ,  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»  
КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)**



**УТВЕРЖДАЮ:**

**Директор института, профессор**

**Пасечко Л.А.**

**"17" февраля 2021 г.**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ**

**Производственная практика (преддипломная)**

|                                          |                                      |
|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Уровень образовательной программы</b> | среднее профессиональное образование |
| <b>Специальность</b>                     | 38.02.04 Коммерция (по отраслям)     |
| <b>Квалификация</b>                      | Менеджер по продажам                 |
| <b>Форма обучения</b>                    | Очная                                |
| <b>Курс</b>                              | 3                                    |
| <b>Семестр</b>                           | 6                                    |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>    | Дифференцированный зачет             |

## **Вид практики** Производственная практика (преддипломная)

### **Форма проведения практики** концентрированно

## **1. ЦЕЛИ ПРАКТИКИ**

Целями практики Производственная практика (преддипломная) являются продолжение формирования общих, профессиональных компетенций на основе углубления и закрепления теоретических знаний, умений и практического опыта, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин и междисциплинарных курсов, подготовка к сдаче квалификационных экзаменов по окончании освоения профессиональных модулей.

## **2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

### **2.1. Цикл (раздел) образовательной программы, к которому относится практика**

| Наименование практики                     | Цикл (раздел)                                                                               | Курс |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Производственная практика (преддипломная) | ПП.ПДП.<br>ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ<br>ПОДГОТОВКА.Производств<br>енная практика<br>(преддипломная). | 3    |

### **2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями образовательной программы**

| Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется практика |
|--------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Учебная практика                                                            |
| 2. Введение в специальность                                                    |
| 3. Безопасность жизнедеятельности                                              |
| 4. Статистика                                                                  |
| 5. Маркетинг                                                                   |
| 6. Организация предпринимательской деятельности                                |
| 7. Документационное обеспечение управления                                     |
| 8. Реклама                                                                     |
| 9. Информационные технологии в профессиональной деятельности                   |
| 10. Организация коммерческой деятельности                                      |
| 11. Теоретические основы товароведения                                         |
| 12. Анализ финансово-хозяйственной деятельности                                |
| 13. Правовое обеспечение профессиональной деятельности                         |
| 14. Экономика организации                                                      |
| 15. Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия                    |
| 16. Организация торговли                                                       |
| 17. Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров              |
| 18. Менеджмент (по отраслям)                                                   |

## **3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

| <i>Производственная практика (преддипломная)</i>                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес<br>Уметь: |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>У1 - определять составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - владения профессиональной терминологией</p>                                                                                                                                                                                                                                 |
| <p>ОК 2 Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - организовать предпринимательскую деятельность на основе анализа ее проектной эффективности</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - владения типовыми методами и способами выполнения профессиональных задач</p>                                                          |
| <p>ОК 3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - оценивать экономическую ситуацию с точки зрения возможных рисков развития деятельности</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - принятия решения в стандартных и нестандартных ситуациях с учетом понимания степени ответственности за принимаемое решение</p>                                                                       |
| <p>ОК 4 Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - поиска, систематизации, анализа информации для профессионального и личного развития</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - эффективного выполнения профессиональных задач в области развития коммерческой деятельности на основе анализа информационных потоков</p> |
| <p>ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - использовать информационные ресурсы для поиска, хранения и защиты информации</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - эффективной организации индивидуального информационного процесса</p>                                                                                                                                             |
| <p>ОК 6 Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы менеджмента</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - работы в коллективе, быть коммуникабельным, честным, убедительным; отстаивать свою точку зрения</p>                                                                                                  |
| <p>ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - реально оценивать уровень собственных знаний, умений, навыков</p> <p>Иметь практический опыт</p>                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Н1 - определения направлений дальнейшего профессионального и личного развития</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <p>ОК 8 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - использовать физкультурно-оздоровительную деятельность для укрепления здоровья, достижения жизненных и профессиональных целей</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - оказания первой медицинской помощи в экстремальных условиях</p>                                                                                                                                                                                          |
| <p>ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - общаться (устно и письменно) на иностранном языке на профессиональные и повседневные темы</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - делового общения и публичных выступлений, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации на иностранном языке</p>                                                                                                                                                                                            |
| <p>ОК 10 Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - применять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы делового и управленческого общения</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - литературной и деловой письменной и устной речи на русском языке, навыками публичной и научной речи</p>                                                                                                                                                                                                                                 |
| <p>ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - организовывать и проводить мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - применения средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения; применять первичные средства пожаротушения</p> |
| <p>ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - работать со стандартами и другой нормативно-технической документацией</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - работы с действующими федеральными законами, нормативно-техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности</p>                                                                                                                                                      |
| <p>ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - владения методикой составления договоров</p>                                                                                                                                                                                                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - управлять товарными запасами и потоками</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - организации работы на складе</p>                                                                                                                                                                                  |
| <p>ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - осмотра товаров, определения их показателей качества</p>                                                                                                                                                                                                                        |
| <p>ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - выбора видов организаций розничной и оптовой торговли в соответствии с осуществляемой деятельностью</p>                                                                                                                                               |
| <p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - подготовки и осуществления основных и дополнительных услуг</p>                                                                                                    |
| <p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - оформлять документы для добровольной сертификации услуг</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - подготовки и организации добровольной сертификации услуг</p>                                                                                                                                                                                             |
| <p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - применять различные средства и приёмы менеджмента в коммерческой деятельности, использовать методы делового общения для принятия управленческих решений</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - установления коммерческих связей</p>                                                                                      |
| <p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач профессиональной деятельности</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - расчета и анализа статистических показателей для организации эффективной коммерческой деятельности</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - применять логистические цепи и схемы, обеспечивающие рациональную организацию материальных потоков</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - организации рациональных логистических систем</p>                                                                                                                                       |
| <p>ПК 2.1 Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - планирования коммерческой деятельности на основании данных бухгалтерского учета, проведения инвентаризации в торговле</p> |
| <p>ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - осуществлять документооборот организационно-распорядительной и товаросопроводительной документации</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - автоматизации процесса оформления и хранения деловой документации</p>                                                                        |
| <p>ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - рассчитывать и анализировать показатели деятельности предприятий на микроуровне</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - использования экономических расчетов для обоснования принятия коммерческих решений</p>                                                                                                                                  |
| <p>ПК 2.4 Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - рассчитать экономические показатели работы организации, определить заработную плату, сформировать цены</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - анализа и планирования экономических показателей деятельности торговой организации</p>                                                                                                                                                                 |
| <p>ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - применять в практической деятельности методы стимулирования сбыта товаров</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - выявления потребностей и формирования спроса на товары</p>                                                                                                                                                         |
| <p>ПК 2.6 Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Уметь:</p> <p>У1 - осуществлять продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - разработки и реализации маркетинговых программ</p>                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p>ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - проводить маркетинговые исследования рынка</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - практического применения методов изучения рынка</p>                                                                                                                                                                             |
| <p>ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - оценивать конкурентоспособность товаров</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - реализации сбытовой политики торгового предприятия с учетом конкурентных преимуществ</p>                                                                             |
| <p>ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации</p> |
| <p>ПК 3.1 Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - определения показателей ассортимента</p>                                                                                                                    |
| <p>ПК 3.2 Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - рассчитывать товарные потери и списывать их</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - осуществления мероприятий по предупреждению товарных потерь</p>                                                                                                                                                                              |
| <p>ПК 3.3 Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - расшифровывать маркировку товаров</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - идентификации товаров по маркировке</p>                                                                                                                                                                                                                        |
| <p>ПК 3.4 Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества</p> <p>Уметь:</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>У1 - идентифицировать товары; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - работы со стандартами, техническими регламентами, классификаторами</p>                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>ПК 3.5 Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - контроля режима и сроков хранения товаров</p>                           |
| <p>ПК 3.6 Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - оценивать качество товаров с точки зрения санитарно-эпидемиологических требований, качество упаковки товаров</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - обеспечения соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке</p> |
| <p>ПК 3.7 Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - производить измерения товаров</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - перевода внесистемных единиц измерений в системные</p>                                                                                                                                                                          |
| <p>ПК 3.8 Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - принимать участие в мероприятиях по контролю</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - работы с документами по подтверждению соответствия</p>                                                                                                                                                               |
| <p>ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p> <p>Уметь:</p> <p>У1 - эксплуатировать торгово-технологическое оборудование</p> <p>Иметь практический опыт</p> <p>Н1 - эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</p>                                                                                                                                                               |

#### 4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость практики составляет 0 зачетных единиц, 144 часов, 4 недели

| Вид учебной работы                        | Всего часов | Семестры |
|-------------------------------------------|-------------|----------|
|                                           |             | 6        |
| Производственная практика (преддипломная) |             |          |
| 1.1 Подготовительный этап                 | 6           | 6        |
| 1.2 Практический этап                     | 132         | 132      |
| 1.3 Оформление результатов по практике    | 6           | 6        |
| Дифференцированный зачет (ДЗ)             | +           | +        |
| Общая трудоемкость час.                   | 144         | 144      |
| Общая трудоемкость зач. ед.               |             |          |



## 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

### 5.1. Содержание разделов, тем, этапов, видов работ

| № п/п                                     | Наименование раздела, темы, этапа, вида работы | Содержание раздела, темы, этапа, вида работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                         | 2                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Производственная практика (преддипломная) |                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 1.                                        | 1.1 Подготовительный этап                      | Познакомиться с программой практики. Получить индивидуальные задания от руководителя практики. Составить рабочий график (план прохождения практики с указанием тем и участков работы). Информационный инструктаж: требования к оформлению отчетной документации по практике. Инструктаж по охране труда и пожарной безопасности в период практики. Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка в организации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 2.                                        | 1.2 Практический этап                          | <p>Тематика практики зависит от выбранной темы дипломной работы, примерные виды работ следующие.</p> <p>Тема 1. Ознакомление с предприятием и общей организацией коммерческой деятельности на нем.</p> <p>Производственная практика (преддипломная) начинается с общего ознакомления с предприятием. По результатам предварительного ознакомления с особенностями деятельности предприятия студент готовит его краткую организационно-хозяйственную характеристику, в которой должны быть отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- общая характеристика объекта практики (полное наименование предприятия, его организационно-правовая форма и зона деятельности, учредительная документация, их соответствие требованиям закона);</li><li>- организационная структура предприятия, с указанием отделов, должностей, характеристики органов управления;</li><li>- экономическая характеристика деятельности предприятия (объем и структура оборота, состояние товарных запасов, издержки обращения, прибыль и рентабельность, и др.).</li></ul> <p>Данные представляются в виде таблицы, на основании которой осуществляется анализ показателей деятельности, указываются причины и факторы, повлиявшие на результаты деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений;</li><li>- вопросы безопасности, касающиеся жизни работающих, коммерческой информации о клиентах, доступа к компьютерам и перспективным планам фирмы, соблюдение санитарных правил.</li></ul> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей с поставщиками и оптовых закупок товаров, организация хозяйственных связей по продаже товаров .</p> <p>Организация оптовых закупок и хозяйственных связей с поставщиками (по конкретной группе товаров) предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- изучение и анализ основных этапов договорной работы;</li><li>- изучение содержания работы по закупке товаров: выявление и анализ источников поступления и поставщиков товаров, исследование состояния производства товаров в зоне деятельности предприятия;</li></ul> |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и прогнозирование спроса покупателей;</li> <li>- формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение договоров с ними;</li> <li>- изучение организации прямых хозяйственных связей и их эффективности, рассмотрение возможности перехода на прямые связи с поставщиками;</li> <li>- исследование организации закупки товаров на оптовых ярмарках, товарных биржах, торговых домах);</li> <li>- контроль за поставками товаров и ведение претензионной работы;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами, информацией о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок.</li> </ul> <p>Студенту необходимо проанализировать конкретные договоры поставки определенного вида (группы) товаров, дать коммерческую оценку их действительности и эффективности в части ассортимента и качества договорных обязательств.</p> <p>Организация коммерческой работы по сбыту и продаже товаров предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовых покупателей товаров и организацию хозяйственных связей с ними (договоры с покупателями на продажу товаров, их содержание, порядок заключения и исполнения, организация контроля за выполнением договорных отношений);</li> <li>- форм оптовой продажи товаров (оптово-складской и транзитный оборот, условия их применения);</li> <li>- рекламно-информационной деятельности оптовой базы;</li> <li>- организации оказания оптовым покупателям услуг (транспортно-организаторские, фасовка, подсортировка товаров, консультирование), предоставления информации о рынке, коммерческого кредита, принятия коммерческого риска и т.д.</li> </ul> <p>Копии договоров студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной).</p> <p>Тема 3. Организация складского технологического процесса и отпуска товаров со склада.</p> <p>Организация движения товаров по складу предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение организационной структуры склада и функций его работников;</li> <li>- изучение организации и технологии поступления товаров на склад (виды транспорта, технология приемки вагонов на станциях ж/д, технология разгрузки вагонов), оформление транспортных документов;</li> <li>- ознакомление с состоянием организации количественной и качественной приемки товаров на складе;</li> <li>- изучение принципов хранения товаров, условий хранения товаров и их влияния на сохранение качества;</li> <li>- ознакомление с порядком размещения товаров на складе, способами укладки;</li> <li>- расчет эффективности использования складских площадей, емкостей под хранение товаров;</li> <li>- составление схемы технологической планировки складов, предоставление предложений по механизации трудоемких процессов на складе, расчет экономической эффективности внедрения средств механизации. Схема выполняется на миллиметровой бумаге с соблюдением всех требований, предъявляемых к чертежу.</li> </ul> <p>Если студент проходит практику в крупном магазине, то он представляет схему технологической планировки магазина,</p> |

| 1  | 2                                      | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <p>торгового зала, рассчитывает установочную и экспозиционную площадь, дает предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина. Студенту необходимо принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлению приемо-учетных документов.</p> <p>Организация отпуска товаров со склада предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядка оформления продажи (отпуска) товаров;</li> <li>- технологии отборки товаров с мест хранения, подготовки товаров к отпуску, порядка отправки товаров покупателям;</li> <li>- технологии работы экспедиции, организации централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</li> </ul> <p>Студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной) графики и маршруты доставки, копии товарных и транспортных документов.</p> <p>Тема 4. Товарно-ассортиментная политика .<br/>Формирование ассортимента и управление товарными запасами предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение номенклатуры товаров, производственного и торгового ассортимента;</li> <li>- ознакомление с порядком формирования ассортимента товаров на торговом предприятии;</li> <li>- оценку качества и дефектов товаров, изучение мероприятий по предотвращению товарных потерь;</li> <li>- ознакомление с порядком контроля качества, условиями и сроками хранения и транспортировки товаров;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами на торговом предприятии.</li> </ul> <p>На протяжении всего срока прохождения преддипломной практики студенту необходимо фиксировать в дневнике каждый пункт проделанной работы.</p> |
| 3. | 1.3 Оформление результатов по практике | <p>Обработка и анализ собранного материала. Обобщение полученных на практике результатов и оформление отчета по практике.</p> <p>Тема. Анализ полученной информации, разработка на его основе рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и прогноза основных экономических показателей его деятельности.</p> <p>Анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, осуществляется студентом на завершающем этапе производственной практики (преддипломной).</p> <p>Анализ является методом научного исследования путем разложения предмета на составные части. Методы анализа в зависимости от глубины изучения сущности объекта могут быть различной формы.</p> <p>Прямой или эмпирический анализ дает возможность поверхностно ознакомиться с объектом: отдельными его частями, свойствами, числовыми значениями. Для проникновения в сущность исследуемого явления используется элементарно-теоретический анализ, который позволяет сделать предположение о причинно-следственной связи различных явлений, о действии какой-либо закономерности.</p> <p>Современные методы математического, статистического и экономического анализа используются в связи с тем, чтобы</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <p>выявить закономерности в коммерческой деятельности и сделать научно обоснованные выводы.</p> <p>На основании собранного и обработанного практического материала студенту необходимо сформулировать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению качества торгового обслуживания потребителей, повышению эффективности коммерческой деятельности, улучшению основных экономических показателей деятельности, повышению результативности коммерческой деятельности, по совершенствованию организации системы закупочной деятельности, по совершенствованию управления коммерческой деятельностью и т.п., подготовить отчет.</p> |

При прохождении студентами практики в университете текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от университета, с фиксацией результатов в журнале преподавателя и (или) журнале успеваемости в личном кабинете преподавателя в АСУ «БУКЭП» по пятибалльной системе.

При прохождении студентами практики в профильной организации текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от профильной организации, назначенный приказом ректора университета. В дневнике по практике в разделе 5 «Ежедневные записи» отметка о контроле выполнения заданий и видов проделанной работы студентами по темам практики проставляется путем подписи руководителя практики и записью «Выполнено(ы)».

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для текущего контроля успеваемости обучающихся представлены в приложении 1 к рабочей программе практики.

## **5.2. Перечень примерных индивидуальных заданий**

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, изучить, проанализировать:

1. Организацию складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и дать оценку его эффективности.
2. Техническую оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
3. Организацию сбыта товаров в оптовом предприятии.
4. Организацию и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
5. Организацию и технологию товароснабжения предприятий розничной торговли.
6. Организацию системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
7. Рациональное размещение торговых объектов на территории города (района, микрорайона).
8. Организацию и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
9. Организацию торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организацию и технологию приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
11. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации.
12. Организацию торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.
13. Организацию и пути развития прогрессивных методов розничной продажи товаров.
14. Организацию продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчендайзинга.
15. Организацию торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.

16. Организацию и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
17. Организацию коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
18. Организацию коммерческой деятельности производственного предприятия на потребительском рынке.
19. Организацию торгово-закупочной деятельности предприятия на региональном потребительском рынке.
20. Организацию и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
21. Организацию и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
22. Организацию закупочной деятельности оптового предприятия.
23. Организацию коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
24. Организацию коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Организацию коммерческой деятельности в розничной торговле.
26. Закупку товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной (или оптовой) торговли на потребительском рынке.
27. Планирование и организацию сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
28. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
29. Автоматизацию складских операций и их эффективность.
30. Планирование и организацию торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
31. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
32. Организацию управления технологическими процессами в магазинах.
33. Социально-экономическую эффективность обслуживания покупателей.
34. Качество торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
35. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Услуги в розничной (оптовой) торговле и их эффективность.
37. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
38. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
39. Коммерческую деятельность в сфере транспорта.
40. Организацию и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
41. Рынки закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
42. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
43. Организацию управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий (различных видов).
44. Организацию коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
45. Организацию коммерческой деятельности торгового предприятия по стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.
46. Коммерческую деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.
47. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.
48. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.
49. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.

- 50.Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
- 51.Организацию и технологию процессов по поступлению и приемке товаров на складе.
- 52.Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии.
- 53.Организацию розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.
- 54.Самообслуживание в розничной торговле продовольственными товарами и перспективы развития.
- 55.Коммерческую работу оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.
- 56.Организацию закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.
- 57.Организацию коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.
- 58.Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, наметить:

- 1.Перспективы развития оптовой торговли.
- 2.Направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
- 3.Основные направления совершенствования торгового обслуживания сельского населения.
- 4.Пути совершенствования продажи товаров на основе мерчандайзинга.
- 5.Направления совершенствования процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
- 6.Пути совершенствования производственно-коммерческой деятельности предприятия на рынке.
- 7.Направления совершенствования механизма хозяйственных связей промышленного предприятия с поставщиками и покупателями.
- 8.Направления совершенствования механизма хозяйственных связей предприятия с поставщиками товаров.
- 9.Направления совершенствования механизма хозяйственных связей с оптовыми покупателями.
- 10.Оптимизацию системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

## **6. ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО ПРАКТИКЕ**

### **6.1. Отчет по практике (структура, содержание и оформление отчета)**

Формой отчетности студента по производственной практике (преддипломной) является письменный отчет, свидетельствующий о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций, освоении профессиональных модулей.

Содержание отчета определяется заданиями, установленными руководителями практики от университета и предприятия. Отчет обязательно должен содержать не только информацию о выполнении заданий, предусмотренных программой производственной практики (преддипломной) практики, но и анализ этой информации, выводы, рекомендации, разработанные каждым студентом самостоятельно.

Примерный объем отчета – 25-30 страниц рукописного текста, не считая приложений.

Отчет по производственной практике (преддипломной) должен содержать:

- титульный лист;
- содержание;

- введение;
- основную часть (изложение материала по разделам (темам) в соответствии с программой практики);
- заключение;
- список использованных источников (нормативные документы, специальная учебная литература, результаты исследований и т.п.);
- приложения (документы, в которых содержатся сведения о результатах работы обучающегося в период прохождения практики).

Во введении должны быть определены цель и задачи производственной практики (преддипломной).

Основная часть отчета должна содержать:

- краткое описание выполненных работ, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретении практического опыта, освоении общекультурных, профессиональных компетенций;
- характеристику результатов исследований, изложенную исходя из целесообразности в виде текста, таблиц, графиков, схем и др.

В конце отчета в заключении приводятся краткие выводы о результатах практики, предлагаются рекомендации по улучшению деятельности предприятия.

В приложения к отчету по производственной практике (преддипломной) могут быть включены копии уставных, товарных и транспортных документов, форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, договоров и т.п., расчетные таблицы, схемы, диаграммы, рисунки.

Отчет должен быть выполнен с использованием компьютера на белой бумаге формата А4. Текст отчета представляется с одинаковым, как правило, полуторным, межстрочным интервалом в текстовом редакторе Microsoft Word for Windows, набирается нежирным шрифтом Times New Roman Cyr, размером 14 пунктов. Размер абзацного отступа – 5 знаков.

Текст отчета следует располагать, соблюдая следующие размеры полей: левое – не менее 30 мм, правое – не менее 15 мм, верхнее – не менее 20 мм, нижнее – не менее 20 мм.

Текст отчета подразделяется на отдельные разделы (темы), содержащие заголовок, соответствующий содержанию. По тексту необходимо делать ссылки на приложения.

Приложения оформляются и нумеруются как продолжение отчета на последующих страницах. Каждое приложение следует начинать с нового листа с указанием в правом верхнем углу слова «Приложение» с порядковым номером без знака «№». Приложение должно иметь содержательный заголовок.

Нумерация страниц должна быть сквозной. Каждая страница отчета нумеруется арабскими цифрами в правом верхнем углу без других дополнительных знаков. Первой страницей является титульный лист, второй – содержание отчета и т.д. Титульный лист, содержание и первая страница введения не нумеруются.

Текст отчета должен быть изложен деловым грамотным языком, отличаться ясностью, простотой, четкостью и сжатостью изложения. Не следует допускать общих рассуждений, изложения общеизвестных истин, частого повторения одних и тех же слов и оборотов речи.

Текст должен быть разделен на абзацы, каждый из которых включает самостоятельную мысль, состоящую из нескольких предложений.

В отчете все слова следует писать полностью, нельзя допускать произвольные сокращения слов, кроме общепринятых.

Название разделов (тем) выделяется жирным шрифтом, того же размера (14 пунктов). Между названием и основным текстом необходимо оставлять одну пустую строку. Названия разделов (тем) должны строго соответствовать содержанию. После названия разделов (тем) точка не ставится.

Каждая страница текста должна быть заполнена полностью в соответствии с установленными полями.

Все иллюстрации (схемы, чертежи, диаграммы, графики и прочее) именуется рисунками: в тексте они обозначаются словом «Рис.». В отчете следует помещать лишь такие иллюстрации, которые обогащают ее содержание. Каждая иллюстрация должна дополнять текст, а текст – иллюстрацию. Надписи под рисунком размещаются горизонтально, рисунок оформляется без рамок. Все однотипные рисунки должны быть оформлены одинаково. В конце названия рисунка точка не ставится. Рисунки размещаются по тексту после ссылки на них.

При графическом изображении каких-либо явлений, данные которых охватывают различные периоды времени, интервалы между периодами (длина отрезков) должны быть пропорциональны величинам продолжительности периодов. Название осей в рисунках должно содержать наименование категорий, обязательно наличие легенды с единицами измерения.

Все аналитические таблицы должны иметь заглавие, кратко и ясно характеризующее их содержание. Все графы (колонки) в таблицах, которые располагаются на двух и более страницах, должны иметь порядковую нумерацию. Все заголовки в отдельных графах таблицы следует писать кратко и понятно, не допуская сокращений отдельных слов. В таблице обязательно должны указываться единицы измерения, периоды времени (годы, кварталы, месяцы и т.д.) и другие данные, четко и правильно раскрывающие основное ее содержание. В каждой таблице необходимо делать ссылки, откуда взяты цифровые данные.

Каждая аналитическая таблица обозначается словом «Таблица», содержит номер (к примеру, Таблица 1) и имеет заголовок. Таблицы должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами в пределах всей работы. В правом верхнем углу таблицы над заголовком помещают надпись «Таблица» с указанием ее номера. Точка в конце номера таблицы и названия таблицы не ставится. Таблицы размещаются по тексту после ссылки на них.

Если цифровые данные в графах таблицы имеют различные единицы измерения (кг., мЗ, шт., % и т.д.), то единицы измерения указываются в заголовке каждой графы или после наименования соответствующего показателя.

Если все показатели, размещенные в таблице, имеют только одну одинаковую единицу измерения, то сокращенное обозначение этой единицы измерения помещают над таблицей (под заголовком в правом углу). Когда в таблице преобладает какая-то одна единица измерения, но есть показатели и с другими размерностями, над таблицей помещают название преобладающей единицы измерения, а название других единиц измерения дают в заголовках соответствующих граф.

Приведенные в таблицах, диаграммах, графиках проценты должны исчисляться с точностью не менее одной десятой. Цифры, отражающие исчисление в миллионах, пишутся с точностью до одной десятой. Если исчисление ведется в рублях, тысячах рублей, тоннах, килограммах, кубометрах, квадратных метрах и других показателях следует отражать также с точностью до одной десятой или сотой, по усмотрению студента. При этом округления должны быть одинаковыми по всей работе для аналогичных показателей. Не допускается одни показатели, аналогичные в расчетах, в работе округлять до одной десятой, а другие до одной сотой.

При проведении анализа все расчеты показателей рекомендуется производить со следующей точностью: абсолютные показатели – до 0,1; относительные: коэффициенты – до 0,001; проценты и коэффициенты – до 0,01.

Если расчеты ведутся с точностью до одной десятой, то при отсутствии десятичных дробей в таблицах после запятой должен ставиться нуль. Например, 85,0 тыс.руб. и т.д. Если расчеты ведутся с точностью до одной сотой, то соответственно проставляются два нуля. Например, 3,00% и т.д. При описании этих показателей по тексту работы 0



можно не ставить.

В графах таблиц нельзя оставлять свободные места, если данные отсутствуют, то надо ставить тире.

Формулы в отчете (если их более одной) нумеруются последовательно арабскими цифрами в пределах всей работы. Номер формулы заключается в круглые скобки (например, (1)) и помещается с правой стороны страницы напротив самой формулы.

В конце отчета (на последней странице заключения) ставится дата и подпись студента.

Отчет брошюруется в папку.

По окончании производственной практики (преддипломной) отчет вместе с дневником практики в установленный срок сдается студентом на кафедру для его регистрации. Руководитель практики проверяет и подписывает отчет, дает заключение о полноте и качестве выполнения программы практики и возможности допуска к защите. Защита отчета проводится в установленные сроки после устранения замечаний руководителя (если таковые имеются).

Допуском к прохождению промежуточной аттестации является предоставление обучающимся на кафедру, выполненного в соответствии с требованиями отчета по практике.

## **6.2. Дневник прохождения практики (оформление дневника)**

При прохождении практики студент обязан вести по установленной форме дневник производственной практики (преддипломной).

Дневник является неотъемлемой частью отчета по производственной практике (преддипломной). Отчет по практике без дневника не может быть принят кафедрой.

В дневнике даны подробные указания о порядке заполнения его разделов. В частности, в дневнике необходимо заполнить следующие разделы:

- отметки о дате прибытия и отъезда с базы практики;
- во втором разделе «График прохождения практики» указать наименование отделов, руководителей и сроки прохождения производственной практики (преддипломной);
- в разделе «Ежедневные записи» в колонке «Тема практики по программе» записывается тема, предусмотренная программой производственной практики (преддипломной), в колонке «Краткое описание выполненной работы» кратко записывается содержание работы, проделанной студентом на данном рабочем месте, в колонке «Отметка руководителя практики от организации о качестве выполненной работы» делаются записи руководителя практики от организации, который осуществляет контроль за прохождением практики, подтвержденные его подписью;
- в разделе «Индивидуальные задания» следует указать индивидуальные задания, выполненные в процессе прохождения производственной практики (преддипломной);
- в разделе «Характеристика обучающегося» представить характеристику руководителя практики от организации на обучающегося;
- в разделе «Отзыв руководителя практики от университета» отражаются записи руководителя по содержанию отчета, по объему и качеству выполненных работ в соответствии с программой производственной практики (преддипломной), дается заключение о допуске обучающегося к защите отчета;
- остальные разделы заполняются по мере их выполнения.

Кроме того, в дневнике по производственной практике (преддипломной) необходимо поставить печати организации:

- на датах начала и завершения практики;
- в пятом разделе (характеристика обучающегося).

Небрежное ведение дневника, наличие незаполненных разделов рассматриваются при защите отчета как серьезные недостатки в прохождении производственной практики (преддипломной).

В конце практики, в течение последних 2-х, 3-х дней, студент составляет письменный отчет о выполнении программы практики.

### **6.3. Аттестационный лист (Приложение)**

Аттестационный лист выдается в институте, заполняется и подписывается руководителем практики от института и от организации, на базе которой практика пройдена

### **6.4. Отзыв-характеристика на обучающегося по освоению общих и профессиональных компетенций в период практики**

Отзыв-характеристика составляется и подписывается руководителем практики от организации, на базе которой практика пройдена

**7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ) ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) - представлены в приложении 2 к рабочей программе практики.**

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

### 8.1. Перечень учебной литературы и электронных ресурсов, необходимых для проведения практики

| № п/п | Наименование                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Автор(ы)                                           | Год и место издания                                                 |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3                                                  | 4                                                                   |
| 1     | Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a>                  | Панкратов, Ф.Г.                                    | 2017, М.: "Дашков и К"                                              |
| 2     | Метрология, стандартизация, сертификация и контроль качества : учебное пособие / В.В. Белов, В.Б. Петропавловская. — Москва : КноРус, 2018. — 272 с. — Для бакалавров. <a href="https://www.book.ru/book/924105">https://www.book.ru/book/924105</a>                                                  | Белов В.В.                                         | 2018, М.: КНОРУС                                                    |
| 3     | Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2017. — 482 с. — СПО. <a href="https://www.book.ru/book/922139">https://www.book.ru/book/922139</a>                                                                                         | Филимонова Е.В.                                    | 2017, КноРус                                                        |
| 4     | Поведение потребителей : учебное пособие<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723</a>                                                                                                                               | Дубровин И.А.                                      | 2017, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 312 с. |
| 5     | Организация торговли [Текст] : Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. - М : ИТК "Дашков и К", 2017. - 296 с. - Рек. ФГАУ "ФИРО".                                                                                                                                                                         | Памбухчиянц О.В.                                   | 2017, ИТК "Дашков и К"                                              |
| 6     | Основы рекламы [Текст] : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 240 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Рек. ФГБОУ ВПО "ГУУ".                                                                                                                  | Мазилкина Е.И.,<br>Паничкина Г.Г.,<br>Ольхова Л.А. | 2017, М.: Альфа-М: ИНФРА-М                                          |
| 7     | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2017. — 211 с.                                                                                                                                                                        | Савкина, Р.В.                                      | 2017, КноРус                                                        |
| 8     | Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13 - е изд. - М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 500 с. - Рек. МО и науки РФ                                                                                                        | Панкратов Ф.Г.                                     | 2017, М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"              |
| 9     | Реклама [Текст] : Задания для самостоятельной работы студ. СПО, спец. "Коммерция (по отраслям)"/ Чугаева В. С. - Белгород : Издательство БУКЭП, 2017. - 155 с. - Рек. НМС университета                                                                                                                | Чугаева В. С.                                      | 2017, Белгород: Издательство БУКЭП                                  |
| 10    | Экономика организации: практикум: (для студентов среднего профессионального образования специальности "Право и организация социального обеспечения")/ И. У. Эмирова, Т. Н. Иголкина ; АНО ВО "Белгородский университет кооперации, экономики и права".- Белгород : Издательство БУКЭП, 2020. - 143 с. | Эмирова И. У.,<br>Иголкина Т. Н.                   | 2020, БУКЭП                                                         |
| 11    | Экономика организации: словарь экономических терминов (для студентов СПО специальности "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)"/ И. У. Эмирова, Т. В. Верховенко.-Белгород : БУКЭП, 2019. - 62 с.                                                                                               | Эмирова И. У.,<br>Верховенко Т. В.                 | 2019, БУКЭП                                                         |
| 12    | Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров). Учебное пособие, авт. Левкин Г.Г., Никифоров О.А., 2017                                                                                                                                                                                 | Левкин Г.Г.,<br>Никифоров О.А.                     | 2017, КноРус                                                        |

## 8.2. Перечень нормативных документов

| № п/п | Наименование официального документа                                                        | Вид документа       | Дата принятия, номер      | Источник официального опубликования                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                                                                          | 3                   | 4                         | 5                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 1     | О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации | Федеральный закон   | № 3085-1-ФЗ от 19.06.1992 | Законы о кооперативных организациях Российской Федерации [Электронный ресурс]: Сборник законов / Сост. В.В. Дзюба, А.И. Голобородько. // СДО "Прометей". - Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. - 463 с. - Режим доступа - <a href="http://cdo.buker.ru">http://cdo.buker.ru</a> |
| 2     | Гражданский кодекс Российской Федерации                                                    | Федеральный закон   | № №51-ФЗ от 30.11.1994    | «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301,                                                                                                                                                                                                                     |
| 3     | Трудовой кодекс РФ                                                                         | Трудовой кодекс РФ  | № от 30.12.2001           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 4     | Налоговый кодекс РФ                                                                        | Налоговый кодекс РФ | № от 31.07.1998           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 5     | "О защите прав потребителей"                                                               | Закон РФ            | № № 2300-1 от 07.02.1992  | <a href="http://www.consultant.ru/search/">http://www.consultant.ru/search/</a>                                                                                                                                                                                                 |

## 9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

- - <https://nta-rus.com/> - Национальная торговая ассоциация(дата обращения 08.02.2021)
- - <http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера) (дата обращения 08.02.2021)
- - [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/) - Федеральная служба государственной статистики (дата обращения 08.02.2021)
- - <https://www.nalog.ru/> - Федеральная налоговая служба(дата обращения 08.02.2021)
- - <https://www.minfin.ru/> - Министерство финансов Российской Федерации (дата обращения 08.02.2021)

## 10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭЛЕКТРОННУЮ БИБЛИОТЕКУ), СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)

### 10.1. Перечень информационных технологий, используемых при ПРОХОЖДЕНИИ данной ПРАКТИКИ

- - Технологии электронного обучения, мультимедийные технологии СДО "Прометей"

### 10.2. Комплект лицензионного программного обеспечения

- Microsoft Word 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Excel 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft PowerPoint 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Windows 10 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 Клиентская операционная система корпорации Майкрософт. URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Windows 7 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 Клиентская операционная система корпорации Майкрософт. URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.05.2021 (дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.05.2021 (дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft Access 2016

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL: <https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>. (дата обращения 17.02.2021)

- Chrome

Свободное ПО. URL: [https://www.google.com/chrome/privacy/eula\\_text.html](https://www.google.com/chrome/privacy/eula_text.html). (дата обращения 17.02.2021)

- Adobe Acrobat - Чтение файлов PDF.

Свободное ПО. URL: <https://www.adobe.com/legal/terms.html>. (дата обращения 17.02.2021)

- 7zip

Свободное ПО. Лицензия с 29.06.2007 по бессрочно. (дата обращения 17.02.2021)

- Microsoft PowerPoint 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL: <https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>. (дата обращения 17.02.2021)

### 10.3. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)

| Наименование                      | Наименование документа с указанием реквизитов               | Срок действия документа    |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------|
| BOOK.ru                           | Договор ООО "КноРус медиа" № 18501589 от 21.08.2020 г.      | с 01.09.2020 по 31.08.2021 |
| Троицкий мост                     | Договор ООО "ИТК Троицкий мост" № 5008/20С от 21.08.2020 г. | с 01.09.2020 по 31.08.2021 |
| Университетская библиотека онлайн | Договор ООО "НексМедиа" № 121-08/2020 от 21.08.2020         | с 01.09.2020 по 31.08.2021 |

### 10.4. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

| Наименование                                          | Наименование документа с указанием реквизитов | Срок действия документа    |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------|
| Справочная Правовая Система КонсультантПлюс           | Договор с ООО «Инфо-Комплекс Плюс»            | с 01.09.2018 по бессрочно  |
| Электронный периодический справочник "Система Гарант" | Договор с ООО "Амели"                         | с 01.01.2021 по 31.12.2021 |

## 11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Организации (предприятия) для прохождения практики:

- Курский областной союз потребительских обществ
- ООО "Коренево"
- ООО "Фатежское торговое объединение"
- Потребительское общество "Суджанское"
- Потребительское общество "Бесединское"
- Потребительское общество "Восход"
- Потребительское общество "Горшеченское"

- Потребительское общество "Коопзаготпромторг"
- Потребительское общество "Луч"
- Потребительское общество "Льговское"
- Потребительское общество "Обоянское"
- Потребительское общество "Промкомбинат"
- Потребительское общество "Советское"
- Потребительское общество "Солнцевское"

## 12. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае обучения в университете обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ) практика организуется и проводится на основе индивидуального личностно ориентированного подхода.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ могут проходить практику как совместно с другими обучающимися (в учебной группе), так и индивидуально (по личному заявлению).

### *Определение места практики*

Выбор мест прохождения практики для инвалидов и лиц с ОВЗ осуществляется с учетом состояния их здоровья и требований по доступности для данной категории обучающихся. При определении места прохождения практики для инвалидов и лиц с ОВЗ учитываются рекомендации медико-социальной экспертизы, отраженные в индивидуальной программе реабилитации инвалида (при наличии), относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для прохождения практики создаются специальные рабочие места в соответствии с характером нарушений, а также с учетом выполняемых обучающимся-инвалидом или обучающимся с ОВЗ трудовых функций, вида профессиональной деятельности и характера труда.

Обучающиеся данной категории могут проходить практику в профильных организациях (на предприятиях, в учреждениях), определенных для учебной группы, в которой они обучаются, если это не создает им трудностей в прохождении практики и освоении программы практики.

При наличии необходимых условий для освоения программы практики и выполнения индивидуального задания (или возможности создания таких условий) практика обучающихся данной категории может проводиться в структурных подразделениях Белгородского университета кооперации, экономики и права.

При определении места практики для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ особое внимание уделяется безопасности труда и оснащению (оборудованию) рабочего места. Рабочие места, предоставляемые предприятием (организацией, учреждением), должны соответствовать следующим требованиям:

- для инвалидов по зрению–слабовидящих: оснащение специального рабочего места общим и местным освещением, обеспечивающим беспрепятственное нахождение указанным лицом своего рабочего места и выполнение трудовых функций; оборудование рабочего места видеоувеличителями, лупами;

- для инвалидов по зрению–слепых: оснащение специального рабочего места тифлотехническими ориентирами и устройствами, с возможностью использования крупного рельефно-контрастного шрифта и шрифта Брайля, акустическими навигационными средствами, обеспечивающими беспрепятственное нахождение указанным лицом своего рабочего места и выполнение трудовых функций;

- для инвалидов по слуху–слабослышающих: оснащение (оборудование) специального рабочего места звукоусиливающей аппаратурой, телефонами громкоговорящими;

- для инвалидов по слуху–глухих: оснащение специального рабочего места визуальными индикаторами, преобразующими звуковые сигналы в световые, речевые сигналы в текстовую бегущую строку, для беспрепятственного нахождения указанным лицом своего рабочего места и выполнения работы;

- для инвалидов с нарушением функций опорно-двигательного аппарата: оборудование, обеспечивающее реализацию эргономических принципов (максимально удобное для инвалида

расположение элементов, составляющих рабочее место), механизмами и устройствами, позволяющими изменять высоту и наклон рабочей поверхности, положение сиденья рабочего стула по высоте и наклону, угол наклона спинки рабочего стула, оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании, специальными приспособлениями для управления и обслуживания этого оборудования.

#### *Особенности содержания практики*

Индивидуальные задания формируются руководителем практики от университета с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья каждого конкретного обучающегося данной категории и должны соответствовать требованиям выполнимости и посильности.

При необходимости (по личному заявлению) содержание практики может быть полностью индивидуализировано (при условии сохранения возможности формирования у обучающегося всех компетенций, закрепленных за данной практикой).

#### *Особенности организации трудовой деятельности обучающихся*

Объем, темп, формы работы устанавливаются индивидуально для каждого обучающегося данной категории. В зависимости от нозологии максимально снижаются противопоказанные (зрительные, звуковые, мышечные и др.) нагрузки.

Применяются методы, учитывающие динамику и уровень работоспособности обучающихся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ. Для предупреждения утомляемости обучающихся данной категории после каждого часа работы делаются 10-15-минутные перерывы.

Для формирования умений, навыков и компетенций, предусмотренных программой практики, производится большое количество повторений (тренировок) подлежащих освоению трудовых действий и трудовых функций.

#### *Особенности руководства практикой*

Осуществляется комплексное сопровождение инвалидов и лиц с ОВЗ во время прохождения практики, которое включает в себя:

- учебно-методическую и психолого-педагогическую помощь и контроль со стороны руководителей практики от университета и от предприятия (организации, учреждения);
- корректирование (при необходимости) индивидуального задания и программы практики;
- помощь ассистента (ассистентов) и (или) волонтеров из числа обучающихся или работников предприятия (организации, учреждения). Ассистенты/волонтеры оказывают обучающимся данной категории необходимую техническую помощь при входе в здания и помещения, в которых проводится практика, и выходе из них; размещении на рабочем месте; передвижении по помещению, в котором проводится практика; ознакомлении с индивидуальным заданием и его выполнении; оформлении дневника и составлении отчета о практике; общении с руководителями практики.

#### *Особенности учебно-методического обеспечения практики*

Учебные и учебно-методические материалы по практике представляются в различных формах так, чтобы инвалиды с нарушениями слуха получали информацию визуально (программа практики и индивидуальное задание на практику печатаются увеличенным шрифтом; предоставляются видеоматериалы и наглядные материалы по содержанию практики), с нарушениями зрения – аудиально (например, с использованием программ-синтезаторов речи) или с помощью тифлоинформационных устройств.

#### *Особенности проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации*

Во время проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации разрешаются присутствие и помощь ассистентов (сурдопереводчиков, тифлосурдопереводчиков и др.) и (или) волонтеров и оказание ими помощи инвалидам и лицам с ОВЗ.

Форма проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации для обучающихся-инвалидов и лиц с ОВЗ устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.). При необходимости обучающемуся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа и



(или) защиты отчета.

Программа практики составлена на основании ФГОС СПО, учебного плана по специальности Коммерция (по отраслям)

Программа практики ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, в рамках установленных ФГОС СПО.

Все дополнения и изменения вносятся до начала учебного года в лист «Дополнения и изменения к программе практики на 20\_\_/20\_\_ учебный год», который является неотъемлемой частью программы практики.

|            |                |                       |                                                                            |
|------------|----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Автор(ы):  | Башкатова В.Я. | Старший преподаватель | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |
|            | Шумарова А.В.  | Председатель Совета   | Потребительское общество «Коньшевское»                                     |
| Рецензент: | Брежнева В.М.  | Доцент                | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |

Программа практики рассмотрена и одобрена на заседании цикловой комиссии.  
Протокол от 17.02.2021 г. № 6а

Председатель комиссии

\_\_\_\_\_  
Вахнина Т.Н.  
Ф.И.О.

Декан факультета    факультет среднего  
                                 профессионального  
                                 образования

\_\_\_\_\_  


Зубкова Т.А.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ,  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»**

**КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)**

**Кафедра экономики и менеджмента**



**УТВЕРЖДАЮ:**

**Директор института, профессор**

**Пасечко Л.А.**

**"30" августа 2021 г.**

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОГРАММЕ ПРАКТИКИ  
НА 2021/2022 УЧЕБНЫЙ ГОД**

**"Производственная практика (преддипломная)"**

|                                          |                                      |
|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Уровень образовательной программы</b> | среднее профессиональное образование |
| <b>Специальность</b>                     | 38.02.04 Коммерция (по отраслям)     |
| <b>Квалификация</b>                      | Менеджер по продажам                 |
| <b>Форма обучения</b>                    | Очная                                |
| <b>Курс</b>                              | 3                                    |
| <b>Семестр</b>                           | 6                                    |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>    | Дифференцированный зачет             |

В программу практики внесены следующие дополнения, изменения:

#### 4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость практики составляет 0 зачетных единиц, 144 часов, 4 недель

| Вид учебной работы                     | Всего часов | Семестры |
|----------------------------------------|-------------|----------|
|                                        |             | 6        |
| 1.2 Практический этап                  | 132         | 132      |
| 1.3 Оформление результатов по практике | 6           | 6        |
| Общая трудоемкость час.                | 144         | 144      |
| Общая трудоемкость зач. ед.            |             |          |

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

##### 5.1. Содержание разделов, тем, этапов, видов работ

| № п/п | Наименование раздела, темы, этапа, вида работы | Содержание раздела, темы, этапа, вида работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1.    | 1.2 Практический этап                          | <p>Тематика практики зависит от выбранной темы дипломной работы, примерные виды работ следующие.</p> <p>Тема 1. Ознакомление с предприятием и общей организацией коммерческой деятельности на нем.<br/>         Производственная практика (преддипломная) начинается с общего ознакомления с предприятием. По результатам предварительного ознакомления с особенностями деятельности предприятия студент готовит его краткую организационно-хозяйственную характеристику, в которой должны быть отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общая характеристика объекта практики (полное наименование предприятия, его организационно-правовая форма и зона деятельности, учредительная документация, их соответствие требованиям закона);</li> <li>- организационная структура предприятия, с указанием отделов, должностей, характеристики органов управления;</li> <li>- экономическая характеристика деятельности предприятия (объем и структура оборота, состояние товарных запасов, издержки обращения, прибыль и рентабельность, и др.).</li> </ul> <p>Данные представляются в виде таблицы, на основании которой осуществляется анализ показателей деятельности, указываются причины и факторы, повлиявшие на результаты деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений;</li> <li>- вопросы безопасности, касающиеся жизни работающих, коммерческой информации о клиентах, доступа к компьютерам и перспективным планам фирмы, соблюдение санитарных правил.</li> </ul> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей с поставщиками и оптовых закупок товаров, организация хозяйственных связей по продаже товаров .<br/>         Организация оптовых закупок и хозяйственных связей с поставщиками (по конкретной группе товаров) предполагает:</p> |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и анализ основных этапов договорной работы;</li> <li>- изучение содержания работы по закупке товаров: выявление и анализ источников поступления и поставщиков товаров, исследование состояния производства товаров в зоне деятельности предприятия;</li> <li>- изучение и прогнозирование спроса покупателей;</li> <li>- формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение договоров с ними;</li> <li>- изучение организации прямых хозяйственных связей и их эффективности, рассмотрение возможности перехода на прямые связи с поставщиками;</li> <li>- исследование организации закупки товаров на оптовых ярмарках, товарных биржах, торговых домах);</li> <li>- контроль за поставками товаров и ведение претензионной работы;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами, информацией о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок.</li> </ul> <p>Студенту необходимо проанализировать конкретные договоры поставки определенного вида (группы) товаров, дать коммерческую оценку их действительности и эффективности в части ассортимента и качества договорных обязательств.</p> <p>Организация коммерческой работы по сбыту и продаже товаров предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовых покупателей товаров и организацию хозяйственных связей с ними (договоры с покупателями на продажу товаров, их содержание, порядок заключения и исполнения, организация контроля за выполнением договорных отношений);</li> <li>- форм оптовой продажи товаров (оптово-складской и транзитный оборот, условия их применения);</li> <li>- рекламно-информационной деятельности оптовой базы;</li> <li>- организации оказания оптовым покупателям услуг (транспортно-организаторские, фасовка, подсортировка товаров, консультирование), предоставления информации о рынке, коммерческого кредита, принятия коммерческого риска и т.д.</li> </ul> <p>Копии договоров студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной).</p> <p>Тема 3. Организация складского технологического процесса и отпусков товаров со склада.</p> <p>Организация движения товаров по складу предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение организационной структуры склада и функций его работников;</li> <li>- изучение организации и технологии поступления товаров на склад (виды транспорта, технология приемки вагонов на станциях ж/д, технология разгрузки вагонов), оформление транспортных документов;</li> <li>- ознакомление с состоянием организации количественной и качественной приемки товаров на складе;</li> <li>- изучение принципов хранения товаров, условий хранения товаров и их влияния на сохранение качества;</li> <li>- ознакомление с порядком размещения товаров на складе, способами укладки;</li> <li>- расчет эффективности использования складских площадей, емкостей под хранение товаров;</li> <li>- составление схемы технологической планировки складов, предоставление предложений по механизации трудоемких процессов на складе, расчет экономической эффективности</li> </ul> |

| 1  | 2                                      | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <p>внедрения средств механизации. Схема выполняется на миллиметровой бумаге с соблюдением всех требований, предъявляемых к чертежу. Если студент проходит практику в крупном магазине, то он представляет схему технологической планировки магазина, торгового зала, рассчитывает установочную и экспозиционную площадь, дает предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина. Студенту необходимо принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлению приемо-учетных документов.</p> <p>Организация отпуска товаров со склада предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядка оформления продажи (отпуска) товаров;</li> <li>- технологии отборки товаров с мест хранения, подготовки товаров к отпуску, порядка отправки товаров покупателям;</li> <li>- технологии работы экспедиции, организации централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</li> </ul> <p>Студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной) графики и маршруты доставки, копии товарных и транспортных документов.</p> <p>Тема 4. Товарно-ассортиментная политика .<br/>Формирование ассортимента и управление товарными запасами предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение номенклатуры товаров, производственного и торгового ассортимента;</li> <li>- ознакомление с порядком формирования ассортимента товаров на торговом предприятии;</li> <li>- оценку качества и дефектов товаров, изучение мероприятий по предотвращению товарных потерь;</li> <li>- ознакомление с порядком контроля качества, условиями и сроками хранения и транспортировки товаров;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами на торговом предприятии.</li> </ul> <p>На протяжении всего срока прохождения преддипломной практики студенту необходимо фиксировать в дневнике каждый пункт проделанной работы.</p> |
| 2. | 1.3 Оформление результатов по практике | <p>Обработка и анализ собранного материала. Обобщение полученных на практике результатов и оформление отчета по практике.</p> <p>Тема. Анализ полученной информации, разработка на его основе рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и прогноза основных экономических показателей его деятельности.</p> <p>Анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, осуществляется студентом на завершающем этапе производственной практики (преддипломной).</p> <p>Анализ является методом научного исследования путем разложения предмета на составные части. Методы анализа в зависимости от глубины изучения сущности объекта могут быть различной формы.</p> <p>Прямой или эмпирический анализ дает возможность поверхностно ознакомиться с объектом: отдельными его частями, свойствами, числовыми значениями. Для проникновения в сущность исследуемого явления используется элементарно-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <p>теоретический анализ, который позволяет сделать предположение о причинно-следственной связи различных явлений, о действии какой-либо закономерности.</p> <p>Современные методы математического, статистического и экономического анализа используются в связи с тем, чтобы выявить закономерности в коммерческой деятельности и сделать научно обоснованные выводы.</p> <p>На основании собранного и обработанного практического материала студенту необходимо сформулировать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению качества торгового обслуживания потребителей, повышению эффективности коммерческой деятельности, улучшению основных экономических показателей деятельности, повышению результативности коммерческой деятельности, по совершенствованию организации системы закупочной деятельности, по совершенствованию управления коммерческой деятельностью и т.п., подготовить отчет.</p> |

При прохождении студентами практики в университете текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от университета, с фиксацией результатов в журнале преподавателя и (или) журнале успеваемости в личном кабинете преподавателя в АСУ «БУКЭП» по пятибалльной системе.

При прохождении студентами практики в профильной организации текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от профильной организации, назначенный приказом ректора университета. В дневнике по практике в разделе 5 «Ежедневные записи» отметка о контроле выполнения заданий и видов проделанной работы студентами по темам практики проставляется путем подписи руководителя практики и записью «Выполнено(ы)».

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для текущего контроля успеваемости обучающихся представлены в приложении 1 к рабочей программе практики.

## 5.2. Перечень примерных индивидуальных заданий

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, изучить, проанализировать:

1. Организацию складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и дать оценку его эффективности.
2. Техническую оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
3. Организацию сбыта товаров в оптовом предприятии.
4. Организацию и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
5. Организацию и технологию товароснабжения предприятий розничной торговли.
6. Организацию системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
7. Рациональное размещение торговых объектов на территории города (района, микрорайона).
8. Организацию и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
9. Организацию торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организацию и технологию приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
11. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации.
12. Организацию торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.

13. Организацию и пути развития прогрессивных методов розничной продажи товаров.
14. Организацию продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчандайзинга.
15. Организацию торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
16. Организацию и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
17. Организацию коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
18. Организацию коммерческой деятельности производственного предприятия на потребительском рынке.
19. Организацию торгово-закупочной деятельности предприятия на региональном потребительском рынке.
20. Организацию и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
21. Организацию и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
22. Организацию закупочной деятельности оптового предприятия.
23. Организацию коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
24. Организацию коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Организацию коммерческой деятельности в розничной торговле.
26. Закупку товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной (или оптовой) торговли на потребительском рынке.
27. Планирование и организацию сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
28. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
29. Автоматизацию складских операций и их эффективность.
30. Планирование и организацию торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
31. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
32. Организацию управления технологическими процессами в магазинах.
33. Социально-экономическую эффективность обслуживания покупателей.
34. Качество торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
35. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Услуги в розничной (оптовой) торговле и их эффективность.
37. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
38. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
39. Коммерческую деятельность в сфере транспорта.
40. Организацию и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
41. Рынки закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
42. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
43. Организацию управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий (различных видов).
44. Организацию коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
45. Организацию коммерческой деятельности торгового предприятия по



стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.

46. Коммерческую деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.

47. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.

48. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.

49. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.

50. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.

51. Организацию и технологию процессов по поступлению и приемке товаров на складе.

52. Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии.

53. Организацию розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.

54. Самообслуживание в розничной торговле продовольственными товарами и перспективы развития.

55. Коммерческую работу оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

56. Организацию закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.

57. Организацию коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

58. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, наметить:

1. Перспективы развития оптовой торговли.

2. Направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.

3. Основные направления совершенствования торгового обслуживания сельского населения.

4. Пути совершенствования продажи товаров на основе мерчандайзинга.

5. Направления совершенствования процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

6. Пути совершенствования производственно-коммерческой деятельности предприятия на рынке.

7. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей промышленного предприятия с поставщиками и покупателями.

8. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей предприятия с поставщиками товаров.

9. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей с оптовыми покупателями.

10. Оптимизацию системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

### **8.1. Перечень учебной литературы и электронных ресурсов, необходимых для проведения практики**

| № п/п | Наименование                                                                                                                                                                                                                                                                         | Автор(ы)        | Год и место издания    |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3               | 4                      |
| 1     | Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a> | Панкратов, Ф.Г. | 2017, М.: "Дашков и К" |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                              |                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 2  | Метрология, стандартизация, сертификация и контроль качества : учебное пособие / В.В. Белов, В.Б. Петропавловская. — Москва : КноРус, 2018. — 272 с. — Для бакалавров. <a href="https://www.book.ru/book/924105">https://www.book.ru/book/924105</a>                                                  | Белов В.В.                                   | 2018, М.: КНОРУС                                                    |
| 3  | Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2017. — 482 с. — СПО. <a href="https://www.book.ru/book/922139">https://www.book.ru/book/922139</a>                                                                                         | Филимонова Е.В.                              | 2017, КноРус                                                        |
| 4  | Поведение потребителей : учебное пособие <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723</a>                                                                                                                                  | Дубровин И.А.                                | 2017, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 312 с. |
| 5  | Организация торговли [Текст] : Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. - М : ИТК "Дашков и К", 2017. - 296 с. - Рек. ФГАУ "ФИРО".                                                                                                                                                                         | Памбухчиянц О.В.                             | 2017, ИТК "Дашков и К"                                              |
| 6  | Основы рекламы [Текст] : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 240 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Рек. ФГБОУ ВПО "ГУУ".                                                                                                                  | Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г., Ольхова Л.А. | 2017, М.: Альфа-М: ИНФРА-М                                          |
| 7  | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2017. — 211 с.                                                                                                                                                                        | Савкина, Р.В.                                | 2017, КноРус                                                        |
| 8  | Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13 - е изд. - М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 500 с. - Рек. МО и науки РФ                                                                                                        | Панкратов Ф.Г.                               | 2017, М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"              |
| 9  | Реклама [Текст] : Задания для самостоятельной работы студ. СПО, спец. "Коммерция (по отраслям)"/ Чугаева В. С. - Белгород : Издательство БУКЭП, 2017. - 155 с. - Рек. НМС университета                                                                                                                | Чугаева В. С.                                | 2017, Белгород: Издательство БУКЭП                                  |
| 10 | Экономика организации: практикум: (для студентов среднего профессионального образования специальности "Право и организация социального обеспечения")/ И. У. Эмирова, Т. Н. Иголкина ; АНО ВО "Белгородский университет кооперации, экономики и права".- Белгород : Издательство БУКЭП, 2020. - 143 с. | Эмирова И. У., Иголкина Т. Н.                | 2020, БУКЭП                                                         |
| 11 | Экономика организации: словарь экономических терминов (для студентов СПО специальности "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)"/ И. У. Эмирова, Т. В. Верховенко.-Белгород : БУКЭП, 2019. - 62 с.                                                                                               | Эмирова И. У., Верховенко Т. В.              | 2019, БУКЭП                                                         |
| 12 | Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров). Учебное пособие, авт. Левкин Г.Г., Никифоров О.А., 2017                                                                                                                                                                                 | Левкин Г.Г., Никифоров О.А.                  | 2017, КноРус                                                        |

## 8.2. Перечень нормативных документов

| № п/п | Наименование официального документа | Вид документа | Дата принятия, номер | Источник официального опубликования |
|-------|-------------------------------------|---------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1     | 2                                   | 3             | 4                    | 5                                   |

|   |                                                                                            |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации | Федеральный закон   | № 3085-1-ФЗ от 19.06.1992 | Законы о кооперативных организациях Российской Федерации [Электронный ресурс]: Сборник законов / Сост. В.В. Дзюба, А.И. Голобородько. // СДО "Прометей". - Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. - 463 с. - Режим доступа - <a href="http://cdo.buker.ru">http://cdo.buker.ru</a> |
| 2 | Гражданский кодекс Российской Федерации                                                    | Федеральный закон   | № №51-ФЗ от 30.11.1994    | «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301,                                                                                                                                                                                                                     |
| 3 | Трудовой кодекс РФ                                                                         | Трудовой кодекс РФ  | № от 30.12.2001           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 4 | Налоговый кодекс РФ                                                                        | Налоговый кодекс РФ | № от 31.07.1998           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | "О защите прав потребителей"                                                               | Закон РФ            | № № 2300-1 от 07.02.1992  | <a href="http://www.consultant.ru/search/">http://www.consultant.ru/search/</a>                                                                                                                                                                                                 |

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭЛЕКТРОННУЮ БИБЛИОТЕКУ), СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)**

### **10.1. Перечень информационных технологий, используемых при ПРОХОЖДЕНИИ данной ПРАКТИКИ**

- - Технологии электронного обучения, мультимедийные технологии СДО "Прометей"

### **10.2. Комплект лицензионного программного обеспечения**

- Microsoft Word 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 30.08.2021)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 30.08.2021)

- Microsoft Excel 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:

<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
(дата обращения 30.08.2021)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

- Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:  
<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
 (дата обращения 30.08.2021)
- Microsoft PowerPoint 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30
- Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:  
<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>..  
 (дата обращения 30.08.2021)
- Microsoft Windows 10 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт
- Подписка Open Value Subscription. Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 Клиентская операционная система корпорации Майкрософт. URL:  
[https://www.microsoft.com/Licensing/javascript:WebForm\\_DoPostBackWithOptions\(new WebForm\\_PostBackOptions\("ctl00\\$ctl00\\$ParentContent\\$Content\\$softwareLic\\$btnApplyEditLicense", "", true, "", "", false, true\)\)ng/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx](https://www.microsoft.com/Licensing/javascript:WebForm_DoPostBackWithOptions(new WebForm_PostBackOptions(). (дата обращения 30.08.2021)
- Microsoft Windows 7 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт
- Подписка Open Value Subscription. Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 Клиентская операционная система корпорации Майкрософт. URL:  
<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
 (дата обращения 30.08.2021)
- Microsoft Access 2016
- Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:  
<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>..  
 (дата обращения 30.08.2021)
- Chrome
- Свободное ПО. URL: [https://www.google.com/chrome/privacy/eula\\_text.html](https://www.google.com/chrome/privacy/eula_text.html). (дата обращения 30.08.2021)
- Adobe Acrobat - Чтение файлов PDF.
- Свободное ПО. URL: <https://www.adobe.com/legal/terms.html>. (дата обращения 30.08.2021)
- 7zip
- Свободное ПО. Лицензия с 29.06.2007 по бессрочно. (дата обращения 30.08.2021)
- Microsoft PowerPoint 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30
- Подписка Microsoft Campus and Academic School (CASA). Сублицензионный договор ЗАО "Софтлайн Трейд" №182504/ВРН7939. Лицензия с 16.05.2018 по 31.10.2021 URL:  
<https://www.microsoft.com/Licensing/servicecenter/Downloads/DownloadsAndKeys.aspx>.  
 (дата обращения 30.08.2021)

### 10.3. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)

| Наименование | Наименование документа с указанием реквизитов           | Срок действия документа    |
|--------------|---------------------------------------------------------|----------------------------|
| BOOK.ru      | Договор с ООО "КноРус медиа" №18504154 от 29.06.2021 г. | с 01.09.2021 по 31.08.2022 |

|                                   |                                                               |                               |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Троицкий мост                     | Договор с ООО "ИТК Троицкий мост" № 4706/21С от 29.06.2021 г. | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022 |
| Университетская библиотека онлайн | Договор с ООО "НексМедиа" № 133-06/2021 от 28.06.2021 г.      | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022 |

**10.4. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

| <b>Наименование</b>                                   | <b>Наименование документа с указанием реквизитов</b> | <b>Срок действия документа</b> |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Справочная Правовая Система КонсультантПлюс           | Договор с ООО «Инфо-Комплекс Плюс»                   | с 01.09.2018<br>по бессрочно   |
| Электронный периодический справочник "Система Гарант" | Договор с ООО "Амели"                                | с 01.01.2021<br>по 31.12.2021  |

Программа практики составлена на основании ФГОС СПО, учебного плана по специальности Коммерция (по отраслям)

Программа практики ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, в рамках установленных ФГОС СПО.

Все дополнения и изменения вносятся до начала учебного года в лист «Дополнения и изменения к программе практики на 20\_\_/20\_\_ учебный год», который является неотъемлемой частью программы практики.

|            |                |                       |                                                                            |
|------------|----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Автор(ы):  | Башкатова В.Я. | Старший преподаватель | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |
|            | Шумарова А.В.  | Председатель Совета   | Потребительское общество «Коньшевское»                                     |
| Рецензент: | Брежнева В.М.  | Доцент                | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |

Дополнения и изменения, которые вносятся в программу практики, обсуждены и одобрены на заседании кафедры экономики и менеджмента от 30.08.2021 г., протокол № 1

|                  |                                                  |        |                                                                                       |              |
|------------------|--------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Зав. кафедрой    | экономики и менеджмента                          | д.э.н. |   | Головин А.А. |
| Декан факультета | факультет среднего профессионального образования |        |  | Зубкова Т.А. |

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ,  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»**

**КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)  
Кафедра экономики и менеджмента**



**УТВЕРЖДАЮ:**

**Директор института, профессор  
\_\_\_\_\_ Пасечко Л.А.**

**"02" декабря 2021 г.**

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОГРАММЕ ПРАКТИКИ  
НА 2021/2022 УЧЕБНЫЙ ГОД**

**"Производственная практика (преддипломная)"**

|                                          |                                      |
|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Уровень образовательной программы</b> | среднее профессиональное образование |
| <b>Специальность</b>                     | 38.02.04 Коммерция (по отраслям)     |
| <b>Квалификация</b>                      | Менеджер по продажам                 |
| <b>Форма обучения</b>                    | Очная                                |
| <b>Курс</b>                              | 3                                    |
| <b>Семестр</b>                           | 6                                    |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>    | Дифференцированный зачет             |

В программу практики внесены следующие дополнения, изменения:

#### 4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость практики составляет 0 зачетных единиц, 144 часов, 4 недель

| Вид учебной работы                     | Всего часов | Семестры |
|----------------------------------------|-------------|----------|
|                                        |             | 6        |
| 1.2 Практический этап                  | 132         | 132      |
| 1.3 Оформление результатов по практике | 6           | 6        |
| Общая трудоемкость час.                | 144         | 144      |
| Общая трудоемкость зач. ед.            |             |          |

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

##### 5.1. Содержание разделов, тем, этапов, видов работ

| № п/п | Наименование раздела, темы, этапа, вида работы | Содержание раздела, темы, этапа, вида работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1.    | 1.2 Практический этап                          | <p>Тематика практики зависит от выбранной темы дипломной работы, примерные виды работ следующие.</p> <p>Тема 1. Ознакомление с предприятием и общей организацией коммерческой деятельности на нем.<br/>         Производственная практика (преддипломная) начинается с общего ознакомления с предприятием. По результатам предварительного ознакомления с особенностями деятельности предприятия студент готовит его краткую организационно-хозяйственную характеристику, в которой должны быть отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общая характеристика объекта практики (полное наименование предприятия, его организационно-правовая форма и зона деятельности, учредительная документация, их соответствие требованиям закона);</li> <li>- организационная структура предприятия, с указанием отделов, должностей, характеристики органов управления;</li> <li>- экономическая характеристика деятельности предприятия (объем и структура оборота, состояние товарных запасов, издержки обращения, прибыль и рентабельность, и др.).</li> </ul> <p>Данные представляются в виде таблицы, на основании которой осуществляется анализ показателей деятельности, указываются причины и факторы, повлиявшие на результаты деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений;</li> <li>- вопросы безопасности, касающиеся жизни работающих, коммерческой информации о клиентах, доступа к компьютерам и перспективным планам фирмы, соблюдение санитарных правил.</li> </ul> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей с поставщиками и оптовых закупок товаров, организация хозяйственных связей по продаже товаров .<br/>         Организация оптовых закупок и хозяйственных связей с поставщиками (по конкретной группе товаров) предполагает:</p> |



| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и анализ основных этапов договорной работы;</li> <li>- изучение содержания работы по закупке товаров: выявление и анализ источников поступления и поставщиков товаров, исследование состояния производства товаров в зоне деятельности предприятия;</li> <li>- изучение и прогнозирование спроса покупателей;</li> <li>- формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение договоров с ними;</li> <li>- изучение организации прямых хозяйственных связей и их эффективности, рассмотрение возможности перехода на прямые связи с поставщиками;</li> <li>- исследование организации закупки товаров на оптовых ярмарках, товарных биржах, торговых домах);</li> <li>- контроль за поставками товаров и ведение претензионной работы;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами, информацией о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок.</li> </ul> <p>Студенту необходимо проанализировать конкретные договоры поставки определенного вида (группы) товаров, дать коммерческую оценку их действительности и эффективности в части ассортимента и качества договорных обязательств.</p> <p>Организация коммерческой работы по сбыту и продаже товаров предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовых покупателей товаров и организацию хозяйственных связей с ними (договоры с покупателями на продажу товаров, их содержание, порядок заключения и исполнения, организация контроля за выполнением договорных отношений);</li> <li>- форм оптовой продажи товаров (оптово-складской и транзитный оборот, условия их применения);</li> <li>- рекламно-информационной деятельности оптовой базы;</li> <li>- организации оказания оптовым покупателям услуг (транспортно-организаторские, фасовка, подсортировка товаров, консультирование), предоставления информации о рынке, коммерческого кредита, принятия коммерческого риска и т.д.</li> </ul> <p>Копии договоров студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной).</p> <p>Тема 3. Организация складского технологического процесса и отпусков товаров со склада.</p> <p>Организация движения товаров по складу предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение организационной структуры склада и функций его работников;</li> <li>- изучение организации и технологии поступления товаров на склад (виды транспорта, технология приемки вагонов на станциях ж/д, технология разгрузки вагонов), оформление транспортных документов;</li> <li>- ознакомление с состоянием организации количественной и качественной приемки товаров на складе;</li> <li>- изучение принципов хранения товаров, условий хранения товаров и их влияния на сохранение качества;</li> <li>- ознакомление с порядком размещения товаров на складе, способами укладки;</li> <li>- расчет эффективности использования складских площадей, емкостей под хранение товаров;</li> <li>- составление схемы технологической планировки складов, предоставление предложений по механизации трудоемких процессов на складе, расчет экономической эффективности</li> </ul> |

| 1  | 2                                      | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <p>внедрения средств механизации. Схема выполняется на миллиметровой бумаге с соблюдением всех требований, предъявляемых к чертежу. Если студент проходит практику в крупном магазине, то он представляет схему технологической планировки магазина, торгового зала, рассчитывает установочную и экспозиционную площадь, дает предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина. Студенту необходимо принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлению приемо-учетных документов.</p> <p>Организация отпуска товаров со склада предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядка оформления продажи (отпуска) товаров;</li> <li>- технологии отборки товаров с мест хранения, подготовки товаров к отпуску, порядка отправки товаров покупателям;</li> <li>- технологии работы экспедиции, организации централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</li> </ul> <p>Студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной) графики и маршруты доставки, копии товарных и транспортных документов.</p> <p>Тема 4. Товарно-ассортиментная политика .</p> <p>Формирование ассортимента и управление товарными запасами предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение номенклатуры товаров, производственного и торгового ассортимента;</li> <li>- ознакомление с порядком формирования ассортимента товаров на торговом предприятии;</li> <li>- оценку качества и дефектов товаров, изучение мероприятий по предотвращению товарных потерь;</li> <li>- ознакомление с порядком контроля качества, условиями и сроками хранения и транспортировки товаров;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами на торговом предприятии.</li> </ul> <p>На протяжении всего срока прохождения преддипломной практики студенту необходимо фиксировать в дневнике каждый пункт проделанной работы.</p> |
| 2. | 1.3 Оформление результатов по практике | <p>Обработка и анализ собранного материала. Обобщение полученных на практике результатов и оформление отчета по практике.</p> <p>Тема. Анализ полученной информации, разработка на его основе рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и прогноза основных экономических показателей его деятельности.</p> <p>Анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, осуществляется студентом на завершающем этапе производственной практики (преддипломной).</p> <p>Анализ является методом научного исследования путем разложения предмета на составные части. Методы анализа в зависимости от глубины изучения сущности объекта могут быть различной формы.</p> <p>Прямой или эмпирический анализ дает возможность поверхностно ознакомиться с объектом: отдельными его частями, свойствами, числовыми значениями. Для проникновения в сущность исследуемого явления используется элементарно-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <p>теоретический анализ, который позволяет сделать предположение о причинно-следственной связи различных явлений, о действии какой-либо закономерности.</p> <p>Современные методы математического, статистического и экономического анализа используются в связи с тем, чтобы выявить закономерности в коммерческой деятельности и сделать научно обоснованные выводы.</p> <p>На основании собранного и обработанного практического материала студенту необходимо сформулировать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению качества торгового обслуживания потребителей, повышению эффективности коммерческой деятельности, улучшению основных экономических показателей деятельности, повышению результативности коммерческой деятельности, по совершенствованию организации системы закупочной деятельности, по совершенствованию управления коммерческой деятельностью и т.п., подготовить отчет.</p> |

При прохождении студентами практики в университете текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от университета, с фиксацией результатов в журнале преподавателя и (или) журнале успеваемости в личном кабинете преподавателя в АСУ «БУКЭП» по пятибалльной системе.

При прохождении студентами практики в профильной организации текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от профильной организации, назначенный приказом ректора университета. В дневнике по практике в разделе 5 «Ежедневные записи» отметка о контроле выполнения заданий и видов проделанной работы студентами по темам практики проставляется путем подписи руководителя практики и записью «Выполнено(ы)».

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для текущего контроля успеваемости обучающихся представлены в приложении 1 к рабочей программе практики.

## 5.2. Перечень примерных индивидуальных заданий

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, изучить, проанализировать:

1. Организацию складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и дать оценку его эффективности.
2. Техническую оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
3. Организацию сбыта товаров в оптовом предприятии.
4. Организацию и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
5. Организацию и технологию товароснабжения предприятий розничной торговли.
6. Организацию системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
7. Рациональное размещение торговых объектов на территории города (района, микрорайона).
8. Организацию и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
9. Организацию торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организацию и технологию приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
11. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации.
12. Организацию торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.

13. Организацию и пути развития прогрессивных методов розничной продажи товаров.
14. Организацию продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчандайзинга.
15. Организацию торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
16. Организацию и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
17. Организацию коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
18. Организацию коммерческой деятельности производственного предприятия на потребительском рынке.
19. Организацию торгово-закупочной деятельности предприятия на региональном потребительском рынке.
20. Организацию и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
21. Организацию и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
22. Организацию закупочной деятельности оптового предприятия.
23. Организацию коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
24. Организацию коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Организацию коммерческой деятельности в розничной торговле.
26. Закупку товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной (или оптовой) торговли на потребительском рынке.
27. Планирование и организацию сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
28. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
29. Автоматизацию складских операций и их эффективность.
30. Планирование и организацию торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
31. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
32. Организацию управления технологическими процессами в магазинах.
33. Социально-экономическую эффективность обслуживания покупателей.
34. Качество торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
35. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Услуги в розничной (оптовой) торговле и их эффективность.
37. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
38. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
39. Коммерческую деятельность в сфере транспорта.
40. Организацию и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
41. Рынки закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
42. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
43. Организацию управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий (различных видов).
44. Организацию коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
45. Организацию коммерческой деятельности торгового предприятия по

стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.

46. Коммерческую деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.

47. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.

48. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.

49. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.

50. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.

51. Организацию и технологию процессов по поступлению и приемке товаров на складе.

52. Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии.

53. Организацию розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.

54. Самообслуживание в розничной торговле продовольственными товарами и перспективы развития.

55. Коммерческую работу оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

56. Организацию закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.

57. Организацию коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

58. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, наметить:

1. Перспективы развития оптовой торговли.

2. Направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.

3. Основные направления совершенствования торгового обслуживания сельского населения.

4. Пути совершенствования продажи товаров на основе мерчандайзинга.

5. Направления совершенствования процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

6. Пути совершенствования производственно-коммерческой деятельности предприятия на рынке.

7. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей промышленного предприятия с поставщиками и покупателями.

8. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей предприятия с поставщиками товаров.

9. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей с оптовыми покупателями.

10. Оптимизацию системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

### **8.1. Перечень учебной литературы и электронных ресурсов, необходимых для проведения практики**

| № п/п | Наименование                                                                                                                                                                                                                                                                         | Автор(ы)        | Год и место издания    |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3               | 4                      |
| 1     | Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a> | Панкратов, Ф.Г. | 2017, М.: "Дашков и К" |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                              |                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 2  | Метрология, стандартизация, сертификация и контроль качества : учебное пособие / В.В. Белов, В.Б. Петропавловская. — Москва : КноРус, 2018. — 272 с. — Для бакалавров. <a href="https://www.book.ru/book/924105">https://www.book.ru/book/924105</a>                                                  | Белов В.В.                                   | 2018, М.: КНОРУС                                                    |
| 3  | Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2017. — 482 с. — СПО. <a href="https://www.book.ru/book/922139">https://www.book.ru/book/922139</a>                                                                                         | Филимонова Е.В.                              | 2017, КноРус                                                        |
| 4  | Поведение потребителей : учебное пособие <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723</a>                                                                                                                                  | Дубровин И.А.                                | 2017, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 312 с. |
| 5  | Организация торговли [Текст] : Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. - М : ИТК "Дашков и К", 2017. - 296 с. - Рек. ФГАУ "ФИРО".                                                                                                                                                                         | Памбухчиянц О.В.                             | 2017, ИТК "Дашков и К"                                              |
| 6  | Основы рекламы [Текст] : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 240 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Рек. ФГБОУ ВПО "ГУУ".                                                                                                                  | Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г., Ольхова Л.А. | 2017, М.: Альфа-М: ИНФРА-М                                          |
| 7  | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2017. — 211 с.                                                                                                                                                                        | Савкина, Р.В.                                | 2017, КноРус                                                        |
| 8  | Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13 - е изд. - М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 500 с. - Рек. МО и науки РФ                                                                                                        | Панкратов Ф.Г.                               | 2017, М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"              |
| 9  | Реклама [Текст] : Задания для самостоятельной работы студ. СПО, спец. "Коммерция (по отраслям)"/ Чугаева В. С. - Белгород : Издательство БУКЭП, 2017. - 155 с. - Рек. НМС университета                                                                                                                | Чугаева В. С.                                | 2017, Белгород: Издательство БУКЭП                                  |
| 10 | Экономика организации: практикум: (для студентов среднего профессионального образования специальности "Право и организация социального обеспечения")/ И. У. Эмирова, Т. Н. Иголкина ; АНО ВО "Белгородский университет кооперации, экономики и права".- Белгород : Издательство БУКЭП, 2020. - 143 с. | Эмирова И. У., Иголкина Т. Н.                | 2020, БУКЭП                                                         |
| 11 | Экономика организации: словарь экономических терминов (для студентов СПО специальности "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)"/ И. У. Эмирова, Т. В. Верховенко.-Белгород : БУКЭП, 2019. - 62 с.                                                                                               | Эмирова И. У., Верховенко Т. В.              | 2019, БУКЭП                                                         |
| 12 | Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров). Учебное пособие, авт. Левкин Г.Г., Никифоров О.А., 2017                                                                                                                                                                                 | Левкин Г.Г., Никифоров О.А.                  | 2017, КноРус                                                        |

## 8.2. Перечень нормативных документов

| № п/п | Наименование официального документа | Вид документа | Дата принятия, номер | Источник официального опубликования |
|-------|-------------------------------------|---------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1     | 2                                   | 3             | 4                    | 5                                   |

|   |                                                                                            |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации | Федеральный закон   | № 3085-1-ФЗ от 19.06.1992 | Законы о кооперативных организациях Российской Федерации [Электронный ресурс]: Сборник законов / Сост. В.В. Дзюба, А.И. Голобородько. // СДО "Прометей". - Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. - 463 с. - Режим доступа - <a href="http://cdo.buker.ru">http://cdo.buker.ru</a> |
| 2 | Гражданский кодекс Российской Федерации                                                    | Федеральный закон   | № №51-ФЗ от 30.11.1994    | «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301,                                                                                                                                                                                                                     |
| 3 | Трудовой кодекс РФ                                                                         | Трудовой кодекс РФ  | № от 30.12.2001           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 4 | Налоговый кодекс РФ                                                                        | Налоговый кодекс РФ | № от 31.07.1998           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | "О защите прав потребителей"                                                               | Закон РФ            | № № 2300-1 от 07.02.1992  | <a href="http://www.consultant.ru/search/">http://www.consultant.ru/search/</a>                                                                                                                                                                                                 |

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭЛЕКТРОННУЮ БИБЛИОТЕКУ), СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)**

### **10.1. Перечень информационных технологий, используемых при ПРОХОЖДЕНИИ данной ПРАКТИКИ**

- - Технологии электронного обучения, мультимедийные технологии СДО "Прометей"

### **10.2. Комплект лицензионного программного обеспечения**

- Microsoft Word 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Excel 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft PowerPoint 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Windows 10 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Windows 7 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft Access 2016

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 02.12.2021)

- Chrome

Свободное ПО. URL: [https://www.google.com/chrome/privacy/eula\\_text.html](https://www.google.com/chrome/privacy/eula_text.html). (дата обращения 02.12.2021)

- Adobe Acrobat - Чтение файлов PDF.

Свободное ПО. URL: <https://www.adobe.com/legal/terms.html>. (дата обращения 02.12.2021)

- 7zip

Свободное ПО. Лицензия с 29.06.2007 по бессрочно. (дата обращения 02.12.2021)

- Microsoft PowerPoint 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908,  
Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 02.12.2021)

### **10.3. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)**

| <b>Наименование</b>                  | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b>         | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| BOOK.ru                              | Договор с ООО "КноРус медиа"<br>№18504154 от 29.06.2021 г.       | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |
| Троицкий мост                        | Договор с ООО "ИТК Троицкий<br>мост" № 4706/21С от 29.06.2021 г. | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |
| Университетская<br>библиотека онлайн | Договор с ООО "НексМедиа" № 133-<br>06/2021 от 28.06.2021 г.     | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |

### **10.4. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

| <b>Наименование</b>                                            | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b> | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Справочная Правовая<br>Система КонсультантПлюс                 | Договор с ООО «Инфо-Комплекс<br>Плюс»                    | с 01.09.2018<br>по бессрочно       |
| Электронный<br>периодический<br>справочник "Система<br>Гарант" | Договор с ООО "Амели"                                    | с 01.01.2021<br>по 31.12.2021      |



Программа практики составлена на основании ФГОС СПО, учебного плана по специальности Коммерция (по отраслям)

Программа практики ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, в рамках установленных ФГОС СПО.

Все дополнения и изменения вносятся до начала учебного года в лист «Дополнения и изменения к программе практики на 20\_\_/20\_\_ учебный год», который является неотъемлемой частью программы практики.

|            |                |                       |                                                                            |
|------------|----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Автор(ы):  | Башкатова В.Я. | Старший преподаватель | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |
|            | Шумарова А.В.  | Председатель Совета   | Потребительское общество «Коньшевское»                                     |
| Рецензент: | Брежнева В.М.  | Доцент                | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |

Дополнения и изменения, которые вносятся в программу практики, обсуждены и одобрены на заседании кафедры экономики и менеджмента от 02.12.2021 г., протокол № 4а

|                  |                                                  |        |                                                                                       |              |
|------------------|--------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Зав. кафедрой    | экономики и менеджмента                          | д.э.н. |   | Головин А.А. |
| Декан факультета | факультет среднего профессионального образования |        |  | Зубкова Т.А. |

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ,  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»**

**КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)  
Кафедра экономики и менеджмента**



**УТВЕРЖДАЮ:**

**Директор института, профессор  
\_\_\_\_\_ Пасечко Л.А.**

**"10" января 2022 г.**

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОГРАММЕ ПРАКТИКИ  
НА 2021/2022 УЧЕБНЫЙ ГОД**

**"Производственная практика (преддипломная)"**

|                                          |                                      |
|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Уровень образовательной программы</b> | среднее профессиональное образование |
| <b>Специальность</b>                     | 38.02.04 Коммерция (по отраслям)     |
| <b>Квалификация</b>                      | Менеджер по продажам                 |
| <b>Форма обучения</b>                    | Очная                                |
| <b>Курс</b>                              | 3                                    |
| <b>Семестр</b>                           | 6                                    |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>    | Дифференцированный зачет             |

В программу практики внесены следующие дополнения, изменения:

#### 4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость практики составляет 0 зачетных единиц, 144 часов, 4 недель

| Вид учебной работы                     | Всего часов | Семестры |
|----------------------------------------|-------------|----------|
|                                        |             | 6        |
| 1.2 Практический этап                  | 132         | 132      |
| 1.3 Оформление результатов по практике | 6           | 6        |
| Общая трудоемкость час.                | 144         | 144      |
| Общая трудоемкость зач. ед.            |             |          |

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

##### 5.1. Содержание разделов, тем, этапов, видов работ

| № п/п | Наименование раздела, темы, этапа, вида работы | Содержание раздела, темы, этапа, вида работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1.    | 1.2 Практический этап                          | <p>Тематика практики зависит от выбранной темы дипломной работы, примерные виды работ следующие.</p> <p>Тема 1. Ознакомление с предприятием и общей организацией коммерческой деятельности на нем.<br/>         Производственная практика (преддипломная) начинается с общего ознакомления с предприятием. По результатам предварительного ознакомления с особенностями деятельности предприятия студент готовит его краткую организационно-хозяйственную характеристику, в которой должны быть отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общая характеристика объекта практики (полное наименование предприятия, его организационно-правовая форма и зона деятельности, учредительная документация, их соответствие требованиям закона);</li> <li>- организационная структура предприятия, с указанием отделов, должностей, характеристики органов управления;</li> <li>- экономическая характеристика деятельности предприятия (объем и структура оборота, состояние товарных запасов, издержки обращения, прибыль и рентабельность, и др.).</li> </ul> <p>Данные представляются в виде таблицы, на основании которой осуществляется анализ показателей деятельности, указываются причины и факторы, повлиявшие на результаты деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений;</li> <li>- вопросы безопасности, касающиеся жизни работающих, коммерческой информации о клиентах, доступа к компьютерам и перспективным планам фирмы, соблюдение санитарных правил.</li> </ul> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей с поставщиками и оптовых закупок товаров, организация хозяйственных связей по продаже товаров .<br/>         Организация оптовых закупок и хозяйственных связей с поставщиками (по конкретной группе товаров) предполагает:</p> |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и анализ основных этапов договорной работы;</li> <li>- изучение содержания работы по закупке товаров: выявление и анализ источников поступления и поставщиков товаров, исследование состояния производства товаров в зоне деятельности предприятия;</li> <li>- изучение и прогнозирование спроса покупателей;</li> <li>- формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение договоров с ними;</li> <li>- изучение организации прямых хозяйственных связей и их эффективности, рассмотрение возможности перехода на прямые связи с поставщиками;</li> <li>- исследование организации закупки товаров на оптовых ярмарках, товарных биржах, торговых домах);</li> <li>- контроль за поставками товаров и ведение претензионной работы;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами, информацией о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок.</li> </ul> <p>Студенту необходимо проанализировать конкретные договоры поставки определенного вида (группы) товаров, дать коммерческую оценку их действительности и эффективности в части ассортимента и качества договорных обязательств.</p> <p>Организация коммерческой работы по сбыту и продаже товаров предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовых покупателей товаров и организацию хозяйственных связей с ними (договоры с покупателями на продажу товаров, их содержание, порядок заключения и исполнения, организация контроля за выполнением договорных отношений);</li> <li>- форм оптовой продажи товаров (оптово-складской и транзитный оборот, условия их применения);</li> <li>- рекламно-информационной деятельности оптовой базы;</li> <li>- организации оказания оптовым покупателям услуг (транспортно-организаторские, фасовка, подсортировка товаров, консультирование), предоставления информации о рынке, коммерческого кредита, принятия коммерческого риска и т.д.</li> </ul> <p>Копии договоров студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной).</p> <p>Тема 3. Организация складского технологического процесса и отпусков товаров со склада.</p> <p>Организация движения товаров по складу предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение организационной структуры склада и функций его работников;</li> <li>- изучение организации и технологии поступления товаров на склад (виды транспорта, технология приемки вагонов на станциях ж/д, технология разгрузки вагонов), оформление транспортных документов;</li> <li>- ознакомление с состоянием организации количественной и качественной приемки товаров на складе;</li> <li>- изучение принципов хранения товаров, условий хранения товаров и их влияния на сохранение качества;</li> <li>- ознакомление с порядком размещения товаров на складе, способами укладки;</li> <li>- расчет эффективности использования складских площадей, емкостей под хранение товаров;</li> <li>- составление схемы технологической планировки складов, предоставление предложений по механизации трудоемких процессов на складе, расчет экономической эффективности</li> </ul> |

| 1  | 2                                      | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <p>внедрения средств механизации. Схема выполняется на миллиметровой бумаге с соблюдением всех требований, предъявляемых к чертежу. Если студент проходит практику в крупном магазине, то он представляет схему технологической планировки магазина, торгового зала, рассчитывает установочную и экспозиционную площадь, дает предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина. Студенту необходимо принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлению приемо-учетных документов.</p> <p>Организация отпуска товаров со склада предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядка оформления продажи (отпуска) товаров;</li> <li>- технологии отборки товаров с мест хранения, подготовки товаров к отпуску, порядка отправки товаров покупателям;</li> <li>- технологии работы экспедиции, организации централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</li> </ul> <p>Студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной) графики и маршруты доставки, копии товарных и транспортных документов.</p> <p>Тема 4. Товарно-ассортиментная политика .<br/>Формирование ассортимента и управление товарными запасами предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение номенклатуры товаров, производственного и торгового ассортимента;</li> <li>- ознакомление с порядком формирования ассортимента товаров на торговом предприятии;</li> <li>- оценку качества и дефектов товаров, изучение мероприятий по предотвращению товарных потерь;</li> <li>- ознакомление с порядком контроля качества, условиями и сроками хранения и транспортировки товаров;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами на торговом предприятии.</li> </ul> <p>На протяжении всего срока прохождения преддипломной практики студенту необходимо фиксировать в дневнике каждый пункт проделанной работы.</p> |
| 2. | 1.3 Оформление результатов по практике | <p>Обработка и анализ собранного материала. Обобщение полученных на практике результатов и оформление отчета по практике.</p> <p>Тема. Анализ полученной информации, разработка на его основе рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и прогноза основных экономических показателей его деятельности.</p> <p>Анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, осуществляется студентом на завершающем этапе производственной практики (преддипломной).</p> <p>Анализ является методом научного исследования путем разложения предмета на составные части. Методы анализа в зависимости от глубины изучения сущности объекта могут быть различной формы.</p> <p>Прямой или эмпирический анализ дает возможность поверхностно ознакомиться с объектом: отдельными его частями, свойствами, числовыми значениями. Для проникновения в сущность исследуемого явления используется элементарно-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <p>теоретический анализ, который позволяет сделать предположение о причинно-следственной связи различных явлений, о действии какой-либо закономерности.</p> <p>Современные методы математического, статистического и экономического анализа используются в связи с тем, чтобы выявить закономерности в коммерческой деятельности и сделать научно обоснованные выводы.</p> <p>На основании собранного и обработанного практического материала студенту необходимо сформулировать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению качества торгового обслуживания потребителей, повышению эффективности коммерческой деятельности, улучшению основных экономических показателей деятельности, повышению результативности коммерческой деятельности, по совершенствованию организации системы закупочной деятельности, по совершенствованию управления коммерческой деятельностью и т.п., подготовить отчет.</p> |

При прохождении студентами практики в университете текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от университета, с фиксацией результатов в журнале преподавателя и (или) журнале успеваемости в личном кабинете преподавателя в АСУ «БУКЭП» по пятибалльной системе.

При прохождении студентами практики в профильной организации текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от профильной организации, назначенный приказом ректора университета. В дневнике по практике в разделе 5 «Ежедневные записи» отметка о контроле выполнения заданий и видов проделанной работы студентами по темам практики проставляется путем подписи руководителя практики и записью «Выполнено(ы)».

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для текущего контроля успеваемости обучающихся представлены в приложении 1 к рабочей программе практики.

## 5.2. Перечень примерных индивидуальных заданий

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, изучить, проанализировать:

1. Организацию складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и дать оценку его эффективности.
2. Техническую оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
3. Организацию сбыта товаров в оптовом предприятии.
4. Организацию и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
5. Организацию и технологию товароснабжения предприятий розничной торговли.
6. Организацию системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
7. Рациональное размещение торговых объектов на территории города (района, микрорайона).
8. Организацию и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
9. Организацию торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организацию и технологию приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
11. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации.
12. Организацию торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.

13. Организацию и пути развития прогрессивных методов розничной продажи товаров.
14. Организацию продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчандайзинга.
15. Организацию торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
16. Организацию и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
17. Организацию коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
18. Организацию коммерческой деятельности производственного предприятия на потребительском рынке.
19. Организацию торгово-закупочной деятельности предприятия на региональном потребительском рынке.
20. Организацию и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
21. Организацию и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
22. Организацию закупочной деятельности оптового предприятия.
23. Организацию коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
24. Организацию коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Организацию коммерческой деятельности в розничной торговле.
26. Закупку товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной (или оптовой) торговли на потребительском рынке.
27. Планирование и организацию сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
28. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
29. Автоматизацию складских операций и их эффективность.
30. Планирование и организацию торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
31. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
32. Организацию управления технологическими процессами в магазинах.
33. Социально-экономическую эффективность обслуживания покупателей.
34. Качество торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
35. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Услуги в розничной (оптовой) торговле и их эффективность.
37. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
38. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
39. Коммерческую деятельность в сфере транспорта.
40. Организацию и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
41. Рынки закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
42. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
43. Организацию управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий (различных видов).
44. Организацию коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
45. Организацию коммерческой деятельности торгового предприятия по

стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.

46. Коммерческую деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.

47. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.

48. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.

49. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.

50. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.

51. Организацию и технологию процессов по поступлению и приемке товаров на складе.

52. Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии.

53. Организацию розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.

54. Самообслуживание в розничной торговле продовольственными товарами и перспективы развития.

55. Коммерческую работу оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

56. Организацию закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.

57. Организацию коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

58. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, наметить:

1. Перспективы развития оптовой торговли.

2. Направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.

3. Основные направления совершенствования торгового обслуживания сельского населения.

4. Пути совершенствования продажи товаров на основе мерчандайзинга.

5. Направления совершенствования процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

6. Пути совершенствования производственно-коммерческой деятельности предприятия на рынке.

7. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей промышленного предприятия с поставщиками и покупателями.

8. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей предприятия с поставщиками товаров.

9. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей с оптовыми покупателями.

10. Оптимизацию системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

### **8.1. Перечень учебной литературы и электронных ресурсов, необходимых для проведения практики**

| № п/п | Наименование                                                                                                                                                                                                                                                                         | Автор(ы)        | Год и место издания    |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3               | 4                      |
| 1     | Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a> | Панкратов, Ф.Г. | 2017, М.: "Дашков и К" |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                              |                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 2  | Метрология, стандартизация, сертификация и контроль качества : учебное пособие / В.В. Белов, В.Б. Петропавловская. — Москва : КноРус, 2018. — 272 с. — Для бакалавров. <a href="https://www.book.ru/book/924105">https://www.book.ru/book/924105</a>                                                  | Белов В.В.                                   | 2018, М.: КНОРУС                                                    |
| 3  | Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2017. — 482 с. — СПО. <a href="https://www.book.ru/book/922139">https://www.book.ru/book/922139</a>                                                                                         | Филимонова Е.В.                              | 2017, КноРус                                                        |
| 4  | Поведение потребителей : учебное пособие <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723</a>                                                                                                                                  | Дубровин И.А.                                | 2017, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 312 с. |
| 5  | Организация торговли [Текст] : Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. - М : ИТК "Дашков и К", 2017. - 296 с. - Рек. ФГАУ "ФИРО".                                                                                                                                                                         | Памбухчиянц О.В.                             | 2017, ИТК "Дашков и К"                                              |
| 6  | Основы рекламы [Текст] : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 240 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Рек. ФГБОУ ВПО "ГУУ".                                                                                                                  | Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г., Ольхова Л.А. | 2017, М.: Альфа-М: ИНФРА-М                                          |
| 7  | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2017. — 211 с.                                                                                                                                                                        | Савкина, Р.В.                                | 2017, КноРус                                                        |
| 8  | Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13 - е изд. - М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 500 с. - Рек. МО и науки РФ                                                                                                        | Панкратов Ф.Г.                               | 2017, М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"              |
| 9  | Реклама [Текст] : Задания для самостоятельной работы студ. СПО, спец. "Коммерция (по отраслям)"/ Чугаева В. С. - Белгород : Издательство БУКЭП, 2017. - 155 с. - Рек. НМС университета                                                                                                                | Чугаева В. С.                                | 2017, Белгород: Издательство БУКЭП                                  |
| 10 | Экономика организации: практикум: (для студентов среднего профессионального образования специальности "Право и организация социального обеспечения")/ И. У. Эмирова, Т. Н. Иголкина ; АНО ВО "Белгородский университет кооперации, экономики и права".- Белгород : Издательство БУКЭП, 2020. - 143 с. | Эмирова И. У., Иголкина Т. Н.                | 2020, БУКЭП                                                         |
| 11 | Экономика организации: словарь экономических терминов (для студентов СПО специальности "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)"/ И. У. Эмирова, Т. В. Верховенко.-Белгород : БУКЭП, 2019. - 62 с.                                                                                               | Эмирова И. У., Верховенко Т. В.              | 2019, БУКЭП                                                         |
| 12 | Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров). Учебное пособие, авт. Левкин Г.Г., Никифоров О.А., 2017                                                                                                                                                                                 | Левкин Г.Г., Никифоров О.А.                  | 2017, КноРус                                                        |

## 8.2. Перечень нормативных документов

| № п/п | Наименование официального документа | Вид документа | Дата принятия, номер | Источник официального опубликования |
|-------|-------------------------------------|---------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1     | 2                                   | 3             | 4                    | 5                                   |

|   |                                                                                            |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации | Федеральный закон   | № 3085-1-ФЗ от 19.06.1992 | Законы о кооперативных организациях Российской Федерации [Электронный ресурс]: Сборник законов / Сост. В.В. Дзюба, А.И. Голобородько. // СДО "Прометей". - Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. - 463 с. - Режим доступа - <a href="http://cdo.buker.ru">http://cdo.buker.ru</a> |
| 2 | Гражданский кодекс Российской Федерации                                                    | Федеральный закон   | № №51-ФЗ от 30.11.1994    | «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301,                                                                                                                                                                                                                     |
| 3 | Трудовой кодекс РФ                                                                         | Трудовой кодекс РФ  | № от 30.12.2001           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 4 | Налоговый кодекс РФ                                                                        | Налоговый кодекс РФ | № от 31.07.1998           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | "О защите прав потребителей"                                                               | Закон РФ            | № № 2300-1 от 07.02.1992  | <a href="http://www.consultant.ru/search/">http://www.consultant.ru/search/</a>                                                                                                                                                                                                 |

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭЛЕКТРОННУЮ БИБЛИОТЕКУ), СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)**

### **10.1. Перечень информационных технологий, используемых при ПРОХОЖДЕНИИ данной ПРАКТИКИ**

- - Технологии электронного обучения, мультимедийные технологии СДО "Прометей"

### **10.2. Комплект лицензионного программного обеспечения**

- Microsoft Word 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Excel 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft PowerPoint 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Windows 10 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Windows 7 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft Access 2016

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 10.01.2022)

- Chrome

Свободное ПО. URL: [https://www.google.com/chrome/privacy/eula\\_text.html](https://www.google.com/chrome/privacy/eula_text.html). (дата обращения 10.01.2022)

- Adobe Acrobat - Чтение файлов PDF.

Свободное ПО. URL: <https://www.adobe.com/legal/terms.html>. (дата обращения 10.01.2022)

- 7zip

Свободное ПО. Лицензия с 29.06.2007 по бессрочно. (дата обращения 10.01.2022)

- Microsoft PowerPoint 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908,  
Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 10.01.2022)

### **10.3. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)**

| <b>Наименование</b>                  | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b>         | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| BOOK.ru                              | Договор с ООО "КноРус медиа"<br>№18504154 от 29.06.2021 г.       | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |
| Троицкий мост                        | Договор с ООО "ИТК Троицкий<br>мост" № 4706/21С от 29.06.2021 г. | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |
| Университетская<br>библиотека онлайн | Договор с ООО "НексМедиа" № 133-<br>06/2021 от 28.06.2021 г.     | с 01.09.2021<br>по 31.08.2022      |

### **10.4. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

| <b>Наименование</b>                                            | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b>   | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Справочная Правовая<br>Система КонсультантПлюс                 | Договор с ООО «Инфо-Комплекс<br>Плюс»                      | с 01.09.2018<br>по бессрочно       |
| Электронный<br>периодический<br>справочник "Система<br>Гарант" | Договор с ООО "Гарант-Плюс" №<br>ОО-64834 от 15.11.2021 г. | с 01.01.2022<br>по 31.12.2022      |

Программа практики составлена на основании ФГОС СПО, учебного плана по специальности Коммерция (по отраслям)

Программа практики ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, в рамках установленных ФГОС СПО.

Все дополнения и изменения вносятся до начала учебного года в лист «Дополнения и изменения к программе практики на 20\_\_/20\_\_ учебный год», который является неотъемлемой частью программы практики.

|            |                |                       |                                                                            |
|------------|----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Автор(ы):  | Башкатова В.Я. | Старший преподаватель | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |
|            | Шумарова А.В.  | Председатель Совета   | Потребительское общество «Коньшевское»                                     |
| Рецензент: | Брежнева В.М.  | Доцент                | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |

Дополнения и изменения, которые вносятся в программу практики, обсуждены и одобрены на заседании кафедры экономики и менеджмента от 10.01.2022 г., протокол № 5а

|                  |                                                  |        |                                                                                       |              |
|------------------|--------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Зав. кафедрой    | экономики и менеджмента                          | д.э.н. |   | Головин А.А. |
| Декан факультета | факультет среднего профессионального образования |        |  | Зубкова Т.А. |

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ,  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»  
КУРСКИЙ ИНСТИТУТ КООПЕРАЦИИ (ФИЛИАЛ)**



**УТВЕРЖДАЮ:**

**Директор института, профессор**

**Пасечко Л.А.**

**"31" августа 2022 г.**

**ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К ПРОГРАММЕ ПРАКТИКИ  
НА 2022/2023 УЧЕБНЫЙ ГОД**

**"Производственная практика (преддипломная)"**

|                                          |                                      |
|------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Уровень образовательной программы</b> | среднее профессиональное образование |
| <b>Специальность</b>                     | 38.02.04 Коммерция (по отраслям)     |
| <b>Квалификация</b>                      | Менеджер по продажам                 |
| <b>Форма обучения</b>                    | Очная                                |
| <b>Курс</b>                              | 3                                    |
| <b>Семестр</b>                           | 6                                    |
| <b>Форма промежуточной аттестации</b>    | Дифференцированный зачет             |

В программу практики внесены следующие дополнения, изменения:

#### 4. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость практики составляет 0 зачетных единиц, 144 часов, 4 недель

| Вид учебной работы                     | Всего часов | Семестры |
|----------------------------------------|-------------|----------|
|                                        |             | 6        |
| 1.2 Практический этап                  | 132         | 132      |
| 1.3 Оформление результатов по практике | 6           | 6        |
| Общая трудоемкость час.                | 144         | 144      |
| Общая трудоемкость зач. ед.            |             |          |

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

##### 5.1. Содержание разделов, тем, этапов, видов работ

| № п/п | Наименование раздела, темы, этапа, вида работы | Содержание раздела, темы, этапа, вида работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                              | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 1.    | 1.2 Практический этап                          | <p>Тематика практики зависит от выбранной темы дипломной работы, примерные виды работ следующие.</p> <p>Тема 1. Ознакомление с предприятием и общей организацией коммерческой деятельности на нем.<br/>         Производственная практика (преддипломная) начинается с общего ознакомления с предприятием. По результатам предварительного ознакомления с особенностями деятельности предприятия студент готовит его краткую организационно-хозяйственную характеристику, в которой должны быть отражены:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- общая характеристика объекта практики (полное наименование предприятия, его организационно-правовая форма и зона деятельности, учредительная документация, их соответствие требованиям закона);</li> <li>- организационная структура предприятия, с указанием отделов, должностей, характеристики органов управления;</li> <li>- экономическая характеристика деятельности предприятия (объем и структура оборота, состояние товарных запасов, издержки обращения, прибыль и рентабельность, и др.).</li> </ul> <p>Данные представляются в виде таблицы, на основании которой осуществляется анализ показателей деятельности, указываются причины и факторы, повлиявшие на результаты деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- информационное обеспечение и его роль в управлении коммерческой деятельностью: технические средства для сбора, обработки и выдачи информации, автоматизированная технология обработки информации для выработки коммерческих решений;</li> <li>- вопросы безопасности, касающиеся жизни работающих, коммерческой информации о клиентах, доступа к компьютерам и перспективным планам фирмы, соблюдение санитарных правил.</li> </ul> <p>Тема 2. Организация хозяйственных связей с поставщиками и оптовых закупок товаров, организация хозяйственных связей по продаже товаров .<br/>         Организация оптовых закупок и хозяйственных связей с поставщиками (по конкретной группе товаров) предполагает:</p> |

| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение и анализ основных этапов договорной работы;</li> <li>- изучение содержания работы по закупке товаров: выявление и анализ источников поступления и поставщиков товаров, исследование состояния производства товаров в зоне деятельности предприятия;</li> <li>- изучение и прогнозирование спроса покупателей;</li> <li>- формирование и предоставление заказов поставщикам или заключение договоров с ними;</li> <li>- изучение организации прямых хозяйственных связей и их эффективности, рассмотрение возможности перехода на прямые связи с поставщиками;</li> <li>- исследование организации закупки товаров на оптовых ярмарках, товарных биржах, торговых домах);</li> <li>- контроль за поставками товаров и ведение претензионной работы;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами, информацией о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок.</li> </ul> <p>Студенту необходимо проанализировать конкретные договоры поставки определенного вида (группы) товаров, дать коммерческую оценку их действительности и эффективности в части ассортимента и качества договорных обязательств.</p> <p>Организация коммерческой работы по сбыту и продаже товаров предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптовых покупателей товаров и организацию хозяйственных связей с ними (договоры с покупателями на продажу товаров, их содержание, порядок заключения и исполнения, организация контроля за выполнением договорных отношений);</li> <li>- форм оптовой продажи товаров (оптово-складской и транзитный оборот, условия их применения);</li> <li>- рекламно-информационной деятельности оптовой базы;</li> <li>- организации оказания оптовым покупателям услуг (транспортно-организаторские, фасовка, подсортировка товаров, консультирование), предоставления информации о рынке, коммерческого кредита, принятия коммерческого риска и т.д.</li> </ul> <p>Копии договоров студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной).</p> <p>Тема 3. Организация складского технологического процесса и отпусков товаров со склада.</p> <p>Организация движения товаров по складу предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение организационной структуры склада и функций его работников;</li> <li>- изучение организации и технологии поступления товаров на склад (виды транспорта, технология приемки вагонов на станциях ж/д, технология разгрузки вагонов), оформление транспортных документов;</li> <li>- ознакомление с состоянием организации количественной и качественной приемки товаров на складе;</li> <li>- изучение принципов хранения товаров, условий хранения товаров и их влияния на сохранение качества;</li> <li>- ознакомление с порядком размещения товаров на складе, способами укладки;</li> <li>- расчет эффективности использования складских площадей, емкостей под хранение товаров;</li> <li>- составление схемы технологической планировки складов, предоставление предложений по механизации трудоемких процессов на складе, расчет экономической эффективности</li> </ul> |

| 1  | 2                                      | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <p>внедрения средств механизации. Схема выполняется на миллиметровой бумаге с соблюдением всех требований, предъявляемых к чертежу. Если студент проходит практику в крупном магазине, то он представляет схему технологической планировки магазина, торгового зала, рассчитывает установочную и экспозиционную площадь, дает предложения по повышению эффективности использования торговой площади магазина. Студенту необходимо принять участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлению приемо-учетных документов.</p> <p>Организация отпуска товаров со склада предполагает изучение студентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- порядка оформления продажи (отпуска) товаров;</li> <li>- технологии отборки товаров с мест хранения, подготовки товаров к отпуску, порядка отправки товаров покупателям;</li> <li>- технологии работы экспедиции, организации централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.</li> </ul> <p>Студенту следует приложить к отчету по производственной практике (преддипломной) графики и маршруты доставки, копии товарных и транспортных документов.</p> <p>Тема 4. Товарно-ассортиментная политика .</p> <p>Формирование ассортимента и управление товарными запасами предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изучение номенклатуры товаров, производственного и торгового ассортимента;</li> <li>- ознакомление с порядком формирования ассортимента товаров на торговом предприятии;</li> <li>- оценку качества и дефектов товаров, изучение мероприятий по предотвращению товарных потерь;</li> <li>- ознакомление с порядком контроля качества, условиями и сроками хранения и транспортировки товаров;</li> <li>- ознакомление с управлением товарными запасами на торговом предприятии.</li> </ul> <p>На протяжении всего срока прохождения преддипломной практики студенту необходимо фиксировать в дневнике каждый пункт проделанной работы.</p> |
| 2. | 1.3 Оформление результатов по практике | <p>Обработка и анализ собранного материала. Обобщение полученных на практике результатов и оформление отчета по практике.</p> <p>Тема. Анализ полученной информации, разработка на его основе рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и прогноза основных экономических показателей его деятельности.</p> <p>Анализ и оценка информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью, осуществляется студентом на завершающем этапе производственной практики (преддипломной).</p> <p>Анализ является методом научного исследования путем разложения предмета на составные части. Методы анализа в зависимости от глубины изучения сущности объекта могут быть различной формы.</p> <p>Прямой или эмпирический анализ дает возможность поверхностно ознакомиться с объектом: отдельными его частями, свойствами, числовыми значениями. Для проникновения в сущность исследуемого явления используется элементарно-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |



| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |   | <p>теоретический анализ, который позволяет сделать предположение о причинно-следственной связи различных явлений, о действии какой-либо закономерности.</p> <p>Современные методы математического, статистического и экономического анализа используются в связи с тем, чтобы выявить закономерности в коммерческой деятельности и сделать научно обоснованные выводы.</p> <p>На основании собранного и обработанного практического материала студенту необходимо сформулировать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению качества торгового обслуживания потребителей, повышению эффективности коммерческой деятельности, улучшению основных экономических показателей деятельности, повышению результативности коммерческой деятельности, по совершенствованию организации системы закупочной деятельности, по совершенствованию управления коммерческой деятельностью и т.п., подготовить отчет.</p> |

При прохождении студентами практики в университете текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от университета, с фиксацией результатов в журнале преподавателя и (или) журнале успеваемости в личном кабинете преподавателя в АСУ «БУКЭП» по пятибалльной системе.

При прохождении студентами практики в профильной организации текущий контроль успеваемости в период практики обеспечивает руководитель практики от профильной организации, назначенный приказом ректора университета. В дневнике по практике в разделе 5 «Ежедневные записи» отметка о контроле выполнения заданий и видов проделанной работы студентами по темам практики проставляется путем подписи руководителя практики и записью «Выполнено(ы)».

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для текущего контроля успеваемости обучающихся представлены в приложении 1 к рабочей программе практики.

## 5.2. Перечень примерных индивидуальных заданий

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, изучить, проанализировать:

1. Организацию складского технологического процесса на предприятиях оптовой торговли и дать оценку его эффективности.
2. Техническую оснащенность предприятий оптовой торговли и эффективность использования новых видов оборудования.
3. Организацию сбыта товаров в оптовом предприятии.
4. Организацию и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
5. Организацию и технологию товароснабжения предприятий розничной торговли.
6. Организацию системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
7. Рациональное размещение торговых объектов на территории города (района, микрорайона).
8. Организацию и развитие малых предприятий в розничной (оптовой) торговле России.
9. Организацию торгово-технологического процесса в магазине.
10. Организацию и технологию приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
11. Состояние и перспективы развития розничной торговой сети потребительской кооперации.
12. Организацию торговли социально значимыми товарами в потребительской кооперации.

13. Организацию и пути развития прогрессивных методов розничной продажи товаров.
14. Организацию продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчандайзинга.
15. Организацию торгового обслуживания в розничной торговле и его влияние на результаты деятельности предприятия.
16. Организацию и стимулирование продаж товаров в магазинах с использованием инструментов мерчандайзинга.
17. Организацию коммерческой деятельности и пути ее совершенствования.
18. Организацию коммерческой деятельности производственного предприятия на потребительском рынке.
19. Организацию торгово-закупочной деятельности предприятия на региональном потребительском рынке.
20. Организацию и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
21. Организацию и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
22. Организацию закупочной деятельности оптового предприятия.
23. Организацию коммерческой деятельности предприятий розничной (оптовой) торговли.
24. Организацию коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
25. Организацию коммерческой деятельности в розничной торговле.
26. Закупку товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной (или оптовой) торговли на потребительском рынке.
27. Планирование и организацию сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
28. Управление технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли.
29. Автоматизацию складских операций и их эффективность.
30. Планирование и организацию торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
31. Управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле.
32. Организацию управления технологическими процессами в магазинах.
33. Социально-экономическую эффективность обслуживания покупателей.
34. Качество торгового обслуживания в сфере розничной торговли.
35. Проблемы развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
36. Услуги в розничной (оптовой) торговле и их эффективность.
37. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
38. Информационные системы обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
39. Коммерческую деятельность в сфере транспорта.
40. Организацию и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
41. Рынки закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
42. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
43. Организацию управления коммерческой деятельностью оптовых (розничных) торговых предприятий (различных видов).
44. Организацию коммерческой деятельности на основе исследования конкурентной среды.
45. Организацию коммерческой деятельности торгового предприятия по

стимулированию сбыта товаров и пути ее совершенствования.

46. Коммерческую деятельность предприятия по управлению товарными ресурсами.

47. Эффективность коммерческой деятельности предприятия и пути ее повышения.

48. Современные модели логистического управления на торговом предприятии.

49. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.

50. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.

51. Организацию и технологию процессов по поступлению и приемке товаров на складе.

52. Управление ассортиментом товаров на розничном торговом предприятии.

53. Организацию розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами.

54. Самообслуживание в розничной торговле продовольственными товарами и перспективы развития.

55. Коммерческую работу оптового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

56. Организацию закупки и продажи потребительских товаров на предприятиях оптовой торговли.

57. Организацию коммерческой работы розничного торгового предприятия по формированию ассортимента товаров и пути ее совершенствования.

58. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.

На основании материалов практической деятельности предприятия (организации) - базы практики, наметить:

1. Перспективы развития оптовой торговли.

2. Направления совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.

3. Основные направления совершенствования торгового обслуживания сельского населения.

4. Пути совершенствования продажи товаров на основе мерчандайзинга.

5. Направления совершенствования процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.

6. Пути совершенствования производственно-коммерческой деятельности предприятия на рынке.

7. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей промышленного предприятия с поставщиками и покупателями.

8. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей предприятия с поставщиками товаров.

9. Направления совершенствования механизма хозяйственных связей с оптовыми покупателями.

10. Оптимизацию системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.

## **8. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ**

### **8.1. Перечень учебной литературы и электронных ресурсов, необходимых для проведения практики**

| № п/п | Наименование                                                                                                                                                                                                                                                                         | Автор(ы)        | Год и место издания    |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 3               | 4                      |
| 1     | Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с.<br><a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452590</a> | Панкратов, Ф.Г. | 2017, М.: "Дашков и К" |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                              |                                                                     |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 2  | Метрология, стандартизация, сертификация и контроль качества : учебное пособие / В.В. Белов, В.Б. Петропавловская. — Москва : КноРус, 2018. — 272 с. — Для бакалавров. <a href="https://www.book.ru/book/924105">https://www.book.ru/book/924105</a>                                                  | Белов В.В.                                   | 2018, М.: КНОРУС                                                    |
| 3  | Информационные технологии в профессиональной деятельности : учебник / Е.В. Филимонова. — Москва : КноРус, 2017. — 482 с. — СПО. <a href="https://www.book.ru/book/922139">https://www.book.ru/book/922139</a>                                                                                         | Филимонова Е.В.                              | 2017, КноРус                                                        |
| 4  | Поведение потребителей : учебное пособие <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=450723</a>                                                                                                                                  | Дубровин И.А.                                | 2017, Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 312 с. |
| 5  | Организация торговли [Текст] : Учебник для СПО / О.В. Памбухчиянц. - М : ИТК "Дашков и К", 2017. - 296 с. - Рек. ФГАУ "ФИРО".                                                                                                                                                                         | Памбухчиянц О.В.                             | 2017, ИТК "Дашков и К"                                              |
| 6  | Основы рекламы [Текст] : учебное пособие для СПО / Е. И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина, Л.А. Ольхова. - М : Альфа-М : ИНФРА-М, 2017. - 240 с. : ил. - (ПРОФИЛЬ). - Рек. ФГБОУ ВПО "ГУУ".                                                                                                                  | Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г., Ольхова Л.А. | 2017, М.: Альфа-М: ИНФРА-М                                          |
| 7  | Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Савкина Р.В., Мальцева Е.Г. — Москва : КноРус, 2017. — 211 с.                                                                                                                                                                        | Савкина, Р.В.                                | 2017, КноРус                                                        |
| 8  | Коммерческая деятельность [Текст] : Учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 13 - е изд. - М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 500 с. - Рек. МО и науки РФ                                                                                                        | Панкратов Ф.Г.                               | 2017, М : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"              |
| 9  | Реклама [Текст] : Задания для самостоятельной работы студ. СПО, спец. "Коммерция (по отраслям)"/ Чугаева В. С. - Белгород : Издательство БУКЭП, 2017. - 155 с. - Рек. НМС университета                                                                                                                | Чугаева В. С.                                | 2017, Белгород: Издательство БУКЭП                                  |
| 10 | Экономика организации: практикум: (для студентов среднего профессионального образования специальности "Право и организация социального обеспечения")/ И. У. Эмирова, Т. Н. Иголкина ; АНО ВО "Белгородский университет кооперации, экономики и права".- Белгород : Издательство БУКЭП, 2020. - 143 с. | Эмирова И. У., Иголкина Т. Н.                | 2020, БУКЭП                                                         |
| 11 | Экономика организации: словарь экономических терминов (для студентов СПО специальности "Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)"/ И. У. Эмирова, Т. В. Верховенко.-Белгород : БУКЭП, 2019. - 62 с.                                                                                               | Эмирова И. У., Верховенко Т. В.              | 2019, БУКЭП                                                         |
| 12 | Коммерческая деятельность. Основы коммерции (для бакалавров). Учебное пособие, авт. Левкин Г.Г., Никифоров О.А., 2017                                                                                                                                                                                 | Левкин Г.Г., Никифоров О.А.                  | 2017, КноРус                                                        |

## 8.2. Перечень нормативных документов

| № п/п | Наименование официального документа | Вид документа | Дата принятия, номер | Источник официального опубликования |
|-------|-------------------------------------|---------------|----------------------|-------------------------------------|
| 1     | 2                                   | 3             | 4                    | 5                                   |

|   |                                                                                            |                     |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации | Федеральный закон   | № 3085-1-ФЗ от 19.06.1992 | Законы о кооперативных организациях Российской Федерации [Электронный ресурс]: Сборник законов / Сост. В.В. Дзюба, А.И. Голобородько. // СДО "Прометей". - Белгород: Издательство БУКЭП, 2014. - 463 с. - Режим доступа - <a href="http://cdo.buker.ru">http://cdo.buker.ru</a> |
| 2 | Гражданский кодекс Российской Федерации                                                    | Федеральный закон   | № №51-ФЗ от 30.11.1994    | «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301,                                                                                                                                                                                                                     |
| 3 | Трудовой кодекс РФ                                                                         | Трудовой кодекс РФ  | № от 30.12.2001           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 4 | Налоговый кодекс РФ                                                                        | Налоговый кодекс РФ | № от 31.07.1998           | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                 |
| 5 | "О защите прав потребителей"                                                               | Закон РФ            | № № 2300-1 от 07.02.1992  | <a href="http://www.consultant.ru/search/">http://www.consultant.ru/search/</a>                                                                                                                                                                                                 |

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ КОМПЛЕКТ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЭЛЕКТРОННО-БИБЛИОТЕЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ЭЛЕКТРОННУЮ БИБЛИОТЕКУ), СОВРЕМЕННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ (ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ)**

### **10.1. Перечень информационных технологий, используемых при ПРОХОЖДЕНИИ данной ПРАКТИКИ**

- - Технологии электронного обучения, мультимедийные технологии СДО "Прометей"

### **10.2. Комплект лицензионного программного обеспечения**

- Microsoft Word 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Word 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Excel 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Excel 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft PowerPoint 2013 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908, Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Windows 10 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт  
Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024 (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Windows 7 - Клиентская операционная система корпорации Майкрософт

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft Access 2016

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 31.08.2022)

- Chrome

Свободное ПО. URL: [https://www.google.com/chrome/privacy/eula\\_text.html](https://www.google.com/chrome/privacy/eula_text.html). (дата обращения 31.08.2022)

- Adobe Acrobat - Чтение файлов PDF.

Свободное ПО. URL: <https://www.adobe.com/legal/terms.html>. (дата обращения 31.08.2022)

- 7zip

Свободное ПО. Лицензия с 29.06.2007 по бессрочно. (дата обращения 31.08.2022)

- Microsoft PowerPoint 2016 - Microsoft Standard Enrollment School 3 (CASA) №4979908,  
Программа 6322767, 2014-06-30

Подписка Open Value Subscription. Договор. Лицензия с 01.12.2021 по 30.11.2024  
(дата обращения 31.08.2022)

### **10.3. Электронно-библиотечные системы (электронная библиотека)**

| <b>Наименование</b>               | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b>      | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| BOOK.ru                           | Договор с ООО "КноРус медиа" № 18507305 от 30.06.2022 г.      | с 01.09.2022<br>по 31.08.2023      |
| Троицкий мост                     | Договор с ООО "ИТК Троицкий мост" № 3106/22С от 22.06.2022 г. | с 01.09.2022<br>по 31.08.2023      |
| Университетская библиотека онлайн | Договор с ООО "НексМедиа" № 102-06/2022 от 28.06.2022 г.      | с 01.09.2022<br>по 31.08.2023      |

### **10.4. Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы**

| <b>Наименование</b>                                   | <b>Наименование документа<br/>с указанием реквизитов</b> | <b>Срок действия<br/>документа</b> |
|-------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Справочная Правовая Система КонсультантПлюс           | Договор с ООО «Инфо-Комплекс Плюс»                       | с 01.09.2018<br>по бессрочно       |
| Электронный периодический справочник "Система Гарант" | Договор с ООО "Гарант-Плюс" № ОО-64834 от 15.11.2021 г.  | с 01.01.2022<br>по 31.12.2022      |

Программа практики составлена на основании ФГОС СПО, учебного плана по специальности Коммерция (по отраслям)

Программа практики ежегодно обновляется с учетом запросов работодателей, особенностей развития региона, культуры, науки, экономики, техники, технологий и социальной сферы, в рамках установленных ФГОС СПО.

Все дополнения и изменения вносятся до начала учебного года в лист «Дополнения и изменения к программе практики на 20\_\_/20\_\_ учебный год», который является неотъемлемой частью программы практики.

|            |                |                       |                                                                            |
|------------|----------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Автор(ы):  | Башкатова В.Я. | Старший преподаватель | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |
|            | Шумарова А.В.  | Председатель Совета   | Потребительское общество «Коньшевское»                                     |
| Рецензент: | Брежнева В.М.  | Доцент                | Кафедра экономики и менеджмента Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП |

Дополнения и изменения, которые вносятся в программу практики, обсуждены и одобрены на заседании кафедры от 01.01.0001 0:00:00 г., протокол №

Зав. кафедрой

Декан факультета факультет среднего профессионального образования

\_\_\_\_\_



Зубкова Т.А.