

Частное профессиональное образовательное учреждение
«Русско-Азиатский экономико-правовой колледж»

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ)
ПРАКТИКИ

Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная, заочная

Иркутск 2023 г.

Программа производственной (преддипломной) практики, являющейся частью программы подготовки специалистов среднего звена, разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Минобрнауки России от «15» 05 2014г. № 539, «Положением о практике обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования», приказом Министерства науки и высшего образования РФ и Министерства просвещения РФ от 05.08.2020г. №885/390 «О практической подготовке обучающихся» (с изменениями и дополнениями)

Рассмотрено на заседании цикловой Утверждаю заместитель директора по УМР (предметной) комиссии

 / Н.П. Бобученко /

Протокол №7 от «01» марта 2023 г.

«01» марта 2023 г.

СОГЛАСОВАНО

ООО «Профхим»

(наименование профильной организации)

Директор

Царегородцев Александр Андреевич

(должность, подпись, ФИО)



«01» 03 2023 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

программы производственной (преддипломной) практики с организацией, предоставляющей места для прохождения практики обучающимся Частного профессионального образовательного учреждения «Русско-Азиатский экономико-правовой колледж» ЧПОУ «РАЭПК».

Представленная программа производственной (преддипломной) практики, разработанная в рамках программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», производственная (преддипломная) практика направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развитие общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной работы в организациях различных организационно-правовых форм.

Программа производственной (преддипломной) практики содержит (в т.ч. содержание и планируемые результаты практики, задание на практику), а также содержание отчетной документации по результатам прохождения практики.

СОГЛАСОВАНО

ООО «Профхим»

(наименование профильной организации)

Директор

Царегородцев Александр Андреевич

(должность, подпись, ФИО)



«01» 03 2023 г.

Содержание

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ.....	5
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ.....	9
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ	18
5. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ, ВНЕСЕННЫХ В ПРОГРАММУ ПРАКТИКИ.....	21

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКИ

1.1 Область применения программы

Преддипломная практика входит в состав программы подготовки специалистов среднего звена, проводится после освоения студентами программы теоретического обучения и является завершающим этапом обучения по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Преддипломная практика проводится после сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС СПО.

1.2 Место практики в структуре образовательной программы подготовки специалистов среднего звена:

Основной целью практики является закрепление теоретических знаний, а также формирование практических навыков и умений менеджера как одного из значимых участников рыночных процессов.

Задачами практики являются:

1) изучение деятельности конкретного предприятия (учреждения, организации): в области экономики, организации и управления коммерческой деятельностью; изучение инструкций, методических указаний, нормативных документов, постановлений, действующих в настоящее время и регламентирующих работу фирм, организаций и предприятий;

2) овладение методами исследовательской и аналитической работы для выявления конкретных факторов и резервов повышения эффективности коммерческой деятельности с учетом достижений науки, техники и передовой практики в области планирования, организации и управления:

- выявление проблем развития предприятия;
 - разработка организационно-технических мероприятий по устранению выявленных недостатков
 - определение финансовых результатов деятельности предприятия;
 - анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности;
 - изучение механизма формирования издержек (затрат), их эффективности и ценообразования;
 - оценка номенклатуры и качества реализуемых товаров (услуг);
- 3) углубление приобретённого практического опыта:
- организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;
 - организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;
 - управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров;

4) осуществление сбора и обработки необходимых материалов для написания выпускной квалификационной работы.

1.3 Цели и задачи практики - требования к результатам освоения:

Программа преддипломной практики направлена на углубление студентом первоначального профессионального опыта, развитие общих и

профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку к выполнению выпускной квалификационной (дипломной) работы в организациях различных организационно-правовых форм.

Согласно ФГОС по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) специалист - менеджер **должен обладать общими компетенциями:**

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

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

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

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

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументированно и ясно излагать устную и письменную речь.

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.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий;

должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

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.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату.

ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

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.

Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров.

ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров.

ПК 3.2. Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию.

ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.

ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.

ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.

ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные.

ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.

Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих, должностям служащих.

По окончании практики студент сдаёт дневник-отчет и аттестационный лист. Преддипломная практика заканчивается дифференцированным зачётом.

1.3. База практики

Преддипломная практика проводится на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе договоров, заключенных между университетом и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) предоставляют места для прохождения студентами практики. В качестве баз преддипломной практики могут выступать производственные и торговые предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий, и т.п.

Базовые предприятия для студентов должны отвечать следующим основным требованиям: соответствовать профилю подготовки специалиста, содержанию практики; иметь необходимую отраслевую принадлежность и виды коммерческой деятельности, предусмотренные программой,

располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой, иметь материально-техническую и информационную базу с инновационными технологиями.

При прохождении преддипломной практики студенты, как правило, выполняют функции практикантов на выделенном рабочем месте (коммерческого директора, специалиста по закупкам или продажам, управляющего товарным отделом (секцией), складом, агента, торгового представителя и др.).

1.4 Рекомендуемое количество часов на освоение программы практики

Общая трудоемкость производственной (преддипломной) практики составляет 144 часа (4 недели).

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

2.1 Объем программы производственной практики (по профилю специальности)

Вид работ, обеспечивающих практико-ориентированную подготовку	Количество часов (недель)
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	25
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия	15
Тема 3. Исследование коммерческой деятельности предприятия.	30
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии.	30
Индивидуальное задание (по теме ВКР студента)	40
Промежуточная аттестация в форме дифференцированный зачет	4
Итого:	144 часа (4недели)

2.2 Содержание программы преддипломной практики

наименование профессиональных модулей (ПМ) и тем*	Содержание программы практики	Объем часов	Освоенные компетенции (коды)
Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия			ОК 1-12 ПК1.1-1.9
Тема 1.1. Общая организационная характеристика организации	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>I. Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать характеристику оптового, розничного предприятия: вид и сферу деятельности, организационно-правовую форму, специализацию, лицензирование торговой деятельности по отдельным группам товаров, экономику района деятельности торгового предприятия; - рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения; - дать характеристику внешней среды (наименование банков, где обслуживается предприятие, перечень поставщиков, с указанием вида ресурса и объема поставок, установить ведущих заказчиков по основному виду деятельности). <p>2. Рассчитать показатели инфраструктуры коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели материально-технической базы торговли (численность, размер, уровень технической оснащенности предприятий торговли и сферы услуг); - показатели развития, специализации и концентрации материально-технической базы торговли и сферы услуг - изучить (принять участие) в подготовке и организации проведения добровольной сертификации услуг. 	10	
Тема 1.2 Общая	Виды выполняемых работ:	7	

<p>экономическая характеристика предприятия</p>	<p><i>Необходимо проанализировать технико-экономические показатели деятельности предприятия за три предшествующие года.</i> <i>Показатели товарооборота:</i> -портфель заказов; -показатели объема реализованных населению услуг; -показатели структуры товарооборота; -показатели динамики товарооборота; - показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); <i>Показатели статистики, финансов и кредита:</i> -показатели объема, структуры и динамики уставного капитала; показатели объема, структуры, динамики и эффективности использования собственных и привлеченных средств; -показатели объема, динамики и эффективности использования оборотных средств; -показатели ликвидности; -показатели оценки финансового (кредитного) риска; -показатели страхования коммерческих предприятий.</p>		
	<p><i>Показатели эффективности коммерческой деятельности:</i> -показатели объема, структуры и динамики прибыли; -показатели уровня рентабельности и его динамики; - показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; -показатели товарооборачиваемости.</p>		
<p>Тема 1.3. Система</p>	<p>Виды выполняемых работ:</p>	<p>4</p>	

	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -изучить организационную структуру управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; -описать кадровый потенциал предприятия и его формирование, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> -профессиональный состав, квалификационный и образовательный уровень кадров (по категориям персонала); -систему материального и морального стимулирования; -функции персонала разных категорий, занятых в предприятии; -систему работы с кадрами (ротация, повышение квалификации, подготовка и переподготовка кадров, работа с резервом на движение и др.); - методы повышения эффективности труда. 		
Тема 1.4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -коммуникации между уровнями управления и подразделений; -коммуникации между предприятием и внешней средой (органы государственного регулирования, потребители, поставщики и др.); -документооборот предприятия и его характеристику; -способы защиты коммерческой тайны. 	4	
<p>Отчётная документация (приложения к отчёту)</p> <p>1. Устав организации (организационный документ) 2. Свидетельство о регистрации предприятия. 3. Свидетельство о постановке на налоговый учет 4. Схема организационной структуры. 5. Должностные инструкции 6. Лицензии</p>			
Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия		15	ОК 1-12 ПК2.1-2.9
Тема 2.1. Изучение рынка товаров и услуг предприятия	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выявить методы изучения и прогнозирования покупательского спроса; -изучить порядок определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей; -дать характеристику сегмента рынка торгового предприятия -дать характеристику клиентов и конкурентов; Рассчитать показатели, характеризующие тип рынка: <ul style="list-style-type: none"> - товарное предложение; -покупательский спрос; -соотношение товарного предложения и покупательского спроса; -ёмкость рынка; - насыщенность рынка; 	5	

	<ul style="list-style-type: none"> -показатели уровня монополизации рынка; - показатели уровня конкуренции рынка; -показатели экономического и коммерческого рынка; - показатели сегментации рынка; -составить прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; -ознакомиться с позиционированием предприятия, товара. 		
Тема 2.2. Ценовая политика предприятия	Виды выполняемых работ:	5	
	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить стратегию ценообразования, факторы, определяющие решения по ценам на производимую продукцию, метод их формирования. <p>Рассчитать показатели рыночных цен и тарифов на товары и услуги:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели структуры розничных цен; - показатели динамики розничных цен; - показатели ценовой конкуренции. 		
Тема 2.3. Продвижение товаров и услуг предприятия.	Виды выполняемых работ:	5	
	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить инструменты продвижения товаров и услуг предприятия реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа); <p>Рассчитать эффективность использования инструментов продвижения товаров.</p>		
Отчётная документация (приложения к отчёту)			
1. Рекламные материалы			
Тема 3. Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров		30	ОК 1-12 ПК 3.1-3.8
Тема 3.1. Организация коммерческих и хозяйственных связей, порядок ведения договорной работы на предприятии.	Виды выполняемых работ:	6	
	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить и проанализировать основные этапы договорной работы; - изучить организацию заключения договоров на предприятии; - изучить порядок учета и исполнения договоров, взыскания штрафных санкций и убытков. 		
Тема 3.2. Осуществление закупок товаров.	Виды выполняемых работ:	6	
	<p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить содержание работ по закупке товаров: -выявить и проанализировать источники закупки товаров, -определить спрос покупателей, провести анкетный опрос покупателей с целью изучения спроса на конкретный товар и проанализировать полученные материалы; -изучить порядок закупки товаров на торговом 		

	<p>предприятию;</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучить условия взаимодействия с конкретными поставщиками; - принять участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, - принять участие в осуществлении контроля поставок и ведением претензионной работы, - изучить методы стимулирования сбыта у поставщиков; 		
<p>Тема 3.3. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности.</p>	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организацию доставки товаров на склад (магазин); - используемые в торговом предприятии виды транспорта, типы транспортных средств; - методы доставки товаров в торговое предприятие и виды используемых маршрутов; - принять участие в организации доставки товаров от поставщика (или отгрузки товаропроизводителю) и ознакомиться с транспортно-экспедиционными операциями на этапах отправления и приемки товаров, при доставке их автомобильным и железнодорожным транспортом. 	6	
	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; - рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; - изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; - проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; - ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); - принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; - изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; - рассчитать технико-экономические 		
<p>Тема 3.4. Система хранения и переработки товаров.</p>	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; - рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; - изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; - проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; - ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); - принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; - изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; - рассчитать технико-экономические 	6	
	<p>Виды выполняемых работ:</p> <p>Необходимо рассмотреть следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать характеристику устройства и планировки торгового, складского помещения; - рассчитать показатели эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; - изучить порядок применения автоматизированной системы идентификации товаров; - проанализировать техническую оснащённость предприятия, оснащённость специальным программным обеспечением персональных компьютеров; - ознакомиться с комплексом операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения и подготовкой к отпуску товарополучателям (для предприятий оптовой торговли); - принять участие в приемке товаров на склад (в магазин), выполнить проверку товаров по количеству и качеству, оформить приемо-сдаточные документы, регистрацию принятых товаров; - изучить принципы хранения товаров: планирование складской площади, размещение; - рассчитать технико-экономические 		

	показатели работы склада		
Тема 3.5. Ознакомление с организацией сбытовой деятельности	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none"> - изучить организацию работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; - ознакомиться с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям, - ознакомиться с оформлением документов и учетом товаров в процессе продажи; - охарактеризовать технологический процесс в торговом предприятии (в виде схемы) - проанализировать использование в магазине инструментов мерчендайзинга: правила выкладки, расположение отделов, атмосфера в магазине, использование внутри магазинной рекламы и т.д. 	6	
Отчётная документация (приложения к отчёту) Схема технологического процесса в торговом предприятии			
Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии		30	ОК 1-12 ПК 3.1-3.8
Тема 4.1. Ассортиментная политика предприятия и направления его ассортиментной стратегии.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none"> - изучить ассортимент товаров и услуг предприятия и его характеристики; - изучить принципы и факторы, влияющие на формирование ассортимента на предприятии и источники товароснабжения; - периодичность и причины изменения ассортимента; - ознакомиться с управлением товарными запасами на предприятии (информация о состоянии товарных запасов, использование ее для правильного определения объема закупок); Проанализировать показатели формирования ассортимента товаров (коэффициенты полноты и стабильности ассортимента).	14	
Тема 4.2. Оценка качества товаров.	Необходимо рассмотреть следующие вопросы: <ul style="list-style-type: none"> - установить порядок приемки партии товаров по качеству; - принять участие в оценка качества товаров в соответствии с нормативными документами; - установить условия и сроки хранения, санитарно-эпидемиологические требования к товарам с целью обеспечения их сохранности; - определить возможное количество товарных потерь по группе товаров. - разработать мероприятия по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии; - определить соответствие содержания сопроводительных документов и информации на маркировке товара; 	16	

	- заполнить график учета санитарно-эпидемиологического состояния товаров и упаковки (группы по выбору).		
Отчётная документация (приложения к отчёту) 1. Ассортиментный перечень 2. Сертификаты, декларации 3. Товарно-сопроводительные документы. 4. График учета санитарно – эпидемиологического состояния товаров и упаковки			
Индивидуальное задание (по теме ВКР)		40	
Сбор исходной информации для выполнения выпускной квалификационной работы (ВКР)	Выполнение работ, связанных с выполнением выпускной квалификационной (дипломной) работы – изучение литературных источников по теме ВКР; – раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно теме ВКР – анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР); – разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	40	
Промежуточная аттестация	в форме: дифференцированный зачет	4	
Итого:		144	

* Темы разрабатываются в соответствии с ФГОС СПО с учетом формирования общих и профессиональных компетенций, а также приобретения необходимых умений и опыта практической работы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы преддипломной практики осуществляется на предприятиях и в организациях согласно договору о практике студентов.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная учебная литература:

1. Григорян, Е. С. Товароведение [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com> – Режим доступа: по подписке

2. Голубенко, О. А. Товароведение непродовольственных товаров [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Голубенко О.А., Новопавловская В.П., Носова Т.С. - Москва: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с. (ПРОФИЛЬ) - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

3. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Замедлина Е.А. - Москва :ИЦ

РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 156 с.: - (СПО). - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>

4. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>

Дополнительная учебная литература:

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н. И. Денисова. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. - 480 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

2. Замедлина, Е. А. Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Замедлина Е.А. - Москва :ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 156 с.: - (СПО). - - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com>

3. Райкова, Е. Ю. Теоретические основы товароведения и экспертизы : учебник / Е. Ю. Райкова. - 3-е изд., стер. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. - 412 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

4. Еремеева, Н. В. Теоретические основы товароведения [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Еремеева. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - 252 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

5. Павлова, Т. С. Основы товароведения продовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.С. Павлова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 221 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

6. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2020. - 268 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

7. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Электронный ресурс]: учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 256 с. — (Среднее профессиональное образование). - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

8. Магомедов, Ш. Ш. Теоретические основы товароведения непродовольственных товаров [Электронный ресурс]: учебник / Ш. Ш. Магомедов. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2020. - 322 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

9. Николаева, М. А. Идентификация и обнаружение фальсификации продовольственных товаров: учебник / М.А. Николаева, М.А. Положишникова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 461 с. — (Среднее

профессиональное образование). - - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

10. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com>

нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2 гл.25
3. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 09.01.96 №2-ФЗ от 17.12.99г. (ред. от 22.12.2020)
4. Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов». (последняя редакция)
5. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ (последняя редакция)
6. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 20 ноября 2020 г. N 36 «Об утверждении санитарно-эпидемиологических правил СП 2.3.6.3668-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям деятельности торговых объектов и рынков, реализующих пищевую продукцию».
7. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 20 августа 2002 г N27 «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.3.2.1153-02 - дополнения N 1 к СанПиН 2.3.2.1078-01 "Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов.»

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Контроль и оценка результатов освоения преддипломной практики осуществляется преподавателем в процессе выполнения студентами работ в организации, а также сдачи студентом дневника-отчета и отчёта по практике.

Результаты практики	Формы и методы контроля результатов обучения
организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;	Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике; Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.
организации и проведения экономической и маркетинговой деятельности;	Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике Заполнение и приложение к отчету

	коммерческих документов
управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохранности товаров	<p>Качество заполнения дневника-отчета по приведенной тематике;</p> <p>Заполнение и приложение к отчету организационных, коммерческих, товаросопроводительных документов.</p> <p>Подготовка и защита индивидуального задания и отчёта в целом</p>
Освоенные умения:	Методы контроля
<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; - оказывать услуги розничной торговли с соблюдением Правил торговли, действующего законодательства, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; - применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; - составлять финансовые документы и отчеты; - осуществлять денежные расчеты; - анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций; - применять методы и приемы финансово- хозяйственной деятельности для разных видов анализа; - выявлять, формировать и удовлетворять потребности обеспечивать распределение через 	<p>Наблюдение за деятельностью в процессе освоения программы практики и оценка достижения результата через:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отработку практических навыков; - выполнение заданий в дневниках; - защиту отчета по практике

каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;

- проводить маркетинговые исследования рынка;
- оценивать конкурентоспособность товаров;
- проводить сегментирование рынка;
- устанавливать цены на товар.
- распознавать товары по ассортиментной принадлежности;
- применять методы товароведения;
- формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;
- оценивать качество и устанавливать их градации качества;
- рассчитывать товарные потери и списывать их;
- идентифицировать товары;
- соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним;

