

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина»  
(Технологии. Дизайн. Искусство.)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор

по учебно-методической работе



С.Г. Дембицкий

«28» июня 2018 г.

**ПРОГРАММА ПРАКТИКИ**

**Производственная практика по получению профессиональных умений  
и опыта профессиональной деятельности**

Уровень освоения основной  
профессиональной  
образовательной программы

академический бакалавриат

Направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

Формы обучения

Очная

Нормативный срок освоения ОПОП

4 года

Институт (факультет)

Экономики и менеджмента

Кафедра

Коммерции и сервиса

Начальник учебно-методического  
управления



Е.Б. Никитаева

Москва, 2018 г.

При разработке рабочей программы учебной дисциплины в основу положены:

- ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ « 12 » ноября 20 15 г., № 1334;
- Основная профессиональная образовательная программа (далее – ОПОП) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденная Ученым советом университета «28» июня 2018г. , протокол № 8

Разработчик(и):

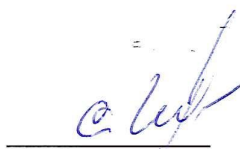
доцент



С.И. Ильина

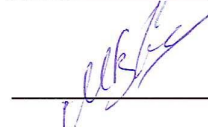
Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры Коммерции и сервиса  
«06» июня 2018 г., протокол № 13.

Руководитель ОПОП



(С.И. Ильина)

Заведующий кафедрой



(В.Ю. Мишаков)

Директор института



(Т.Ф. Морозова)

«21» июня 2018 г.

## 1. ТИП ПРАКТИКИ И МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП

**Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности** включена в вариативную часть Блока 2 (Практики)

## 2. ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

**Целями проведения производственной практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности являются:**

- систематизация и расширение теоретических и практических знаний, полученных студентами в процессе обучения;
- выбор направления научных исследований и темы ВКР;
- ознакомление с торговой организацией, характером его деятельности, основными функциями торговых, управленческих, складских и др. подразделений, реализуемой продукцией (товарами), перспективами развития, организационно-управленческой структурой, особенностями торгово-технологического процесса;
- сбор, обобщение и анализ полученных в ходе практики материалов для подготовки отчета по практике, а также для написания 1 главы выпускной квалификационной работы;
- организация работы с нормативными документами, законодательными актами, инструкциями внутреннего пользования, регламентирующими работу торговой организации;
- овладение навыками и умениями, необходимыми в выбранной профессии;
- приобретение навыков научно-исследовательской работы.

## 3. СПОСОБЫ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

3.1 Способ проведения практики стационарная/выездная

3.2 Форма проведения практики непрерывная

Производственную практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности по направлению 38.03.06 «Торговое дело» студенты проходят в сторонних организациях.

Объектами практики могут быть предприятия (организации) и учреждения, различных форм собственности и правового статуса, количественных параметров, осуществляющие коммерческую (торговую) деятельность.

Базовые предприятия для студентов должны отвечать следующим требованиям:

- соответствовать направлению и профилю подготовки бакалавра;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой студента со стороны предприятия;
- иметь материально-техническую и информационную базу с инновационными технологиями;
  - иметь возможность предоставить студенту внутреннюю бухгалтерскую, плановую, коммерческую, экономическую информацию и отчетность.

3.3 Способы и формы проведения практик для лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ)

Выбор способов, форм и мест прохождения практик для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

#### 4. КОМПЕТЕНЦИИ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ

Таблица 1

| Код компетенции | Формулировка компетенций в соответствии с ФГОС ВО                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-1            | способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству |
| ПК-2            | способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери                                   |
| ПК-3            | готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка                                   |
| ПК-4            | способность идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации                                                                                                                                                                                                            |
| ПК-6            | способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение                                                                                                                                                                 |
| ПК-7            | способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров                                                                                                                                                                            |
| ПК-10           | способность проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности                                                                                                                                                                                         |

#### 5. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫЕ С УРОВНЕМ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗАЯВЛЕННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Таблица 2

| Код компетенции                                                                                                                                                                                                                       | Уровни сформированности компетенций                                                                                                                                                                                                                                                   | Шкалы оценивания компетенций |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| ПК-1<br>способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества | <b>Пороговый</b><br>Знать принципы формирования товарной политики предприятия; особенности управления ассортиментной политикой предприятия<br>Уметь определять показатели ассортимента и качества товаров<br>Владеть навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности | оценка 3                     |
|                                                                                                                                                                                                                                       | <b>Повышенный</b><br>Знать нормативную и техническую документацию по приёмке товаров; факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров<br>Уметь управлять товарными запасами и потоками<br>Владеть методами идентификации, оценки                                                  | оценка 4                     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству                                                                                                                                                                                                  | качества и безопасности товаров и навыками использования их для диагностики и выявления дефектов; способами сохранения качества товаров                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Высокий</b><br/>Знать методы анализа товарного портфеля предприятия; инструменты диагностирования дефектов продукции и их устранения; методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров<br/>Уметь использовать методы идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции; определять конкурентные преимущества продукции и направления их повышения<br/>Владеть навыками принятия решения в области разработки и выбора тактических маркетинговых решений в области товарной политики; техникой учета товаров по количеству и качеству; методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров</p> | оценка 5 |
| ПК-2 способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери | <p><b>Пороговый</b><br/>Знать основы управления и классификацию торгово-технологических процессов на предприятиях торговли<br/>Уметь регулировать процессы хранения<br/>Владеть навыками организации торгово-технологических процессов на торговых предприятиях</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | оценка 3 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Повышенный</b><br/>Знать специфику управления торгово-технологическими процессами на предприятии торговли<br/>Уметь минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов в торговой организации, а также учитывать и списывать потери товарно-материальных ценностей<br/>Владеть навыками регулирования процессов хранения ресурсов, проведения инвентаризаций</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | оценка 4 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><b>Высокий</b><br/>Знать возможности использования инновационных технологий при управлении торгово-технологическими процессами в современных торговых организациях<br/>Уметь проводить инвентаризацию</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | оценка 5 |

|                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                      | Владеть определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, а также учета и списывания потерь товарно-материальных ценностей                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |          |
| ПК-3<br>готовность к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способность изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка | <b>Пороговый</b><br>Знать сущность проведения маркетинговых исследований<br>Уметь изучать требования потребителей товаров и услуг<br>Владеть использовать современные технологии продаж                                                                                                                                                                                                                                                      | оценка 3 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Повышенный</b><br>Знать способы проведения маркетинговых исследований в профессиональной деятельности;<br>Уметь изучать и прогнозировать спрос потребителей;<br>Владеть изучать и прогнозировать спрос потребителей; выявлять и удовлетворять требования потребителей товара                                                                                                                                                              | оценка 4 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Высокий</b><br>Знать методы анализа конъюнктуры отраслевого рынка<br>Уметь оценивать рыночную конъюнктуру; анализировать факторы внешнего и внутреннего влияния на поведение различных групп потребителей<br>Владеть оценивать рыночную конъюнктуру; изучать требования потребителей товаров и услуг и разрабатывать программы лояльности; анализировать факторы внешнего и внутреннего влияния на поведение различных групп потребителей | оценка 5 |
| ПК-4<br>способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации                                                                                                                                                                         | <b>Пороговый</b><br>Знать номенклатуру потребительских свойств товаров; показатели качества и безопасности однородных групп товаров<br>Уметь оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации<br>Владеть правилами проведения идентификации и методами обнаружения фальсификации товаров на всех этапах товародвижения                                                                                        | оценка 3 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Повышенный</b><br>Знать технические регламенты и другие российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие качество и безопасность потребительских товаров<br>Уметь распознавать разные виды                                                                                                                                                                                                                      | оценка 4 |

|                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|                                                                                                                                                                    | <p>фальсификации и контрафакта товаров<br/>Владеть правилами подтверждения соответствия, принципами технического регулирования и стандартизации</p>                                                                                                                                                                         |          |
|                                                                                                                                                                    | <p><b>Высокий</b><br/>Знать основные методы идентификации товаров и способы обнаружения и защиты товаров от фальсификации<br/>Уметь проводить аудит товаров на основании действующих нормативных документов<br/>Владеть основными методами и приемами проведения оценки качества и безопасности потребительских товаров</p> | оценка 5 |
| ПК-6<br>способностью<br>выбирать деловых<br>партнеров,<br>проводить с ними<br>деловые<br>переговоры,<br>заключать<br>договора и<br>контролировать<br>их выполнение | <p><b>Пороговый</b><br/>Знать критерии выбора участников торгового-<br/>коммерческого процесса (деловых<br/>партнеров)<br/>Уметь применять в коммерческой<br/>деятельности критерии оценки деловых<br/>переговоров<br/>Владеть навыками ведения деловых<br/>переговоров с партнерами</p>                                    | оценка 3 |
|                                                                                                                                                                    | <p><b>Повышенный</b><br/>Знать технику ведения и тактические приемы<br/>проведения переговоров<br/>Уметь применять в коммерческой<br/>деятельности методы выбора деловых<br/>партнеров и проведения с ними переговоров<br/>Владеть навыками заключения договоров с<br/>деловыми партнерами</p>                              | оценка 4 |
|                                                                                                                                                                    | <p><b>Высокий</b><br/>Знать способы заключения контрактов после<br/>проведения переговоров<br/>Уметь устанавливать коммерческие связи с<br/>деловыми партнерами, заключать с ними<br/>контракты и контролировать их соблюдение<br/>Владеть методами и средствами выявления<br/>спроса клиентов</p>                          | оценка 5 |
| ПК - 7<br>способностью<br>организовывать и<br>планировать<br>материально-<br>техническое<br>обеспечение<br>предприятий,<br>закупку и<br>продажу товаров            | <p><b>Пороговый</b><br/>Знать основные принципы взаимодействия<br/>нормативов и технико-экономических<br/>показателей плана<br/>Уметь способен к общей оценке проблем<br/>планирования на предприятии<br/>Владеть может сформулировать основные<br/>направления экономической эффективности<br/>планов</p>                  | оценка 3 |
|                                                                                                                                                                    | <p><b>Повышенный</b><br/>Знать основные методы и способы<br/>организации закупочно-сбытовой<br/>деятельности предприятий<br/>Уметь применять методы планирования</p>                                                                                                                                                        | оценка 4 |

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|                                                                                                                                      | <p>деятельности</p> <p>Владеть способен к общей оценке технико-экономических показателей планирования в соответствии с существующими классификациями, и способен применить их на практике</p>                                                                                                                                                         |          |
|                                                                                                                                      | <p><b>Высокий</b></p> <p>Знать механизмы организации материально-технического обеспечения деятельности предприятий сферы торговли</p> <p>Уметь обеспечивать оптимальный размер закупок с учетом объема продаж товаров и спроса покупателей</p> <p>Владеть методическими подходами к организации и планированию процесса закупки и продажи товаров</p> | оценка 5 |
| ПК-10<br>способность<br>проводить<br>научные, в том<br>числе<br>маркетинговые,<br>исследования в<br>профессиональной<br>деятельности | <p><b>Пороговый</b></p> <p>Знать особенности формирования информационной системы организации</p> <p>Уметь использовать в практической деятельности организации информацию, полученную в результате маркетинговых исследований отраслевых рынков</p> <p>Владеть навыками разработки плана, определения структуры и модели исследования</p>             | оценка 3 |
|                                                                                                                                      | <p><b>Повышенный</b></p> <p>Знать особенности разработки инновационных технологий проведения исследований рынка</p> <p>Уметь оценивать конкурентные позиции предприятия на рынке с использованием исследовательского инструментария</p> <p>Владеть навыками проведения научных исследований по отдельным разделам тем (этапам, заданиям)</p>          | оценка 4 |
|                                                                                                                                      | <p><b>Высокий</b></p> <p>Знать особенности разработки инновационных методов и средств проведения исследований рынка</p> <p>Уметь организовывать, проводить маркетинговые исследования и оценивать их эффективность</p> <p>Владеть навыками, определения эффективности</p>                                                                             | оценка 5 |
| <b>Результирующая оценка за работу на практике</b>                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |          |

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ СТУДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Оценочные средства для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

Таблица 3

| Категории студентов                        | Виды оценочных средств                            | Форма контроля                                                                                        |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| С нарушением слуха                         | Тесты, рефераты, контрольные вопросы              | Преимущественно письменная проверка                                                                   |
| С нарушением зрения                        | Контрольные вопросы                               | Преимущественно устная проверка (индивидуально)                                                       |
| С нарушением опорно-двигательного аппарата | Решение тестов, контрольные вопросы дистанционно. | Письменная проверка, организация контроля с использованием информационно-коммуникационных технологий. |

## 7. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Таблица 4

| Показатель объема                    | Семестры                             |      |      |      | Общая трудоемкость                   |
|--------------------------------------|--------------------------------------|------|------|------|--------------------------------------|
|                                      | № 6                                  | №... | №... | №... |                                      |
| Объем практики в зачетных единицах   | 6                                    |      |      |      | 6                                    |
| Объем практики в часах               | 216                                  |      |      |      | 216                                  |
| Продолжительность практики в неделях | 4                                    |      |      |      | 4                                    |
| Самостоятельная работа в часах       | 216                                  |      |      |      | 216                                  |
| Форма промежуточной аттестации       | Дифференцированный зачет ( диф.зач.) |      |      |      | Дифференцированный зачет ( диф.зач.) |

## 8. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Таблица 5

| № п/п              | Содержание практики                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Код формируемых компетенций                                        |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Семестр № 6</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                    |
| 1                  | <p>Подготовительный этап.</p> <p>Ознакомительная лекция. Ознакомление с предприятием и его структурой управления. Инструктаж по технике безопасности, правилам внутреннего распорядка и правилам охраны труда.</p> <p>Определение целей и задач практики. Выбор, уточнение и согласование индивидуального задания на практику в соответствии с программой практики.</p> <p>Выбор темы исследования; постановка целей и задач проводимого исследования; составление плана проведения научно-исследовательской работы; обоснование актуальности темы исследования; сбор, обработка, анализ и систематизация литературных источников и другой информации по теме работы.</p> | <p>ПК-1<br/>ПК-2<br/>ПК-3<br/>ПК-4<br/>ПК-6<br/>ПК-7<br/>ПК-10</p> |
| 2                  | <p>Основной этап.</p> <p>Поиск информации в соответствии с целями и задачами производственной практики в организации. Изучение специальной отечественной и зарубежной литературы и другой научной информации в области деятельности.</p> <p>Мероприятия по сбору, обработке и систематизации материала. Обработка и анализ полученной информации.</p> <p>Проведение исследований по заданию преподавателя и выполнение индивидуальных заданий.</p>                                                                                                                                                                                                                        | <p>ПК-1<br/>ПК-2<br/>ПК-3<br/>ПК-4<br/>ПК-6<br/>ПК-7<br/>ПК-10</p> |
| 3                  | <p>Заключительный этап. Обработка и анализ полученных материалов по результатам практики.</p> <p>Подготовка и оформление отчета по практике в соответствии с предъявленными требованиями. Защита отчета по практике.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>ПК-1<br/>ПК-2<br/>ПК-3<br/>ПК-4<br/>ПК-6<br/>ПК-7<br/>ПК-10</p> |

## 9. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ ПРАКТИКИ

### Формы отчетности:

- а) отчет по практике;
- б) дневник практики.

В период прохождения практики руководитель практики от Университета и руководитель практики от профильной организации (структурного подразделения) проводят **текущую аттестацию** работы обучающегося на практике и выполнение им индивидуального задания.

Ход прохождения практики фиксируется в дневнике обучающегося.

По окончании прохождения практики обучающийся(-ая) предоставляет руководителю практики от Университета письменный отчет о результатах практики, дневник практики с внесенным в него «Заключением руководителя практики от профильной организации (структурного подразделения)» о деятельности обучающего в период прохождения практики..

**Промежуточная аттестация** результатов практики проводится в сроки, установленные учебным планом, в форме *дифференцированного зачета (зачета с оценкой)*.

Руководитель практики от Университета оценивает полученные знания, умения, уровень овладения компетенциями, предусмотренными ОПОП ВО, пишет в дневнике практики Заключение и ставит соответствующую оценку. Организуют, руководят прохождением практики и принимают зачет с оценкой, на основе составленных обучающимися отчетов, преподаватели кафедры «Коммерции и сервиса».

Текущий контроль знаний осуществляется в результате консультаций с руководителям ВКР. Отчет представляет собой систематизированный и обобщенный материал, который с последующей корректировкой, либо без нее будет составлять основу Главы 1 ВКР.

Отчет должен содержать Введение, где аргументировано изложены актуальность научных исследований, цель, задачи и практическая значимость.

Глава 1 должна содержать анализ как фундаментальной, так и периодической литературы и заканчиваться основными задачами, который автор будет решать в ВКР.

**Для подготовки Отчета по практике необходимо:**

1. Найти материал по теме ВКР.
2. Систематизировать материал.
3. Написать литературный обзор по 1 главе ВКР.
4. Написать выводы по разделам 1 главы ВКР.
5. Оформить весь материал в виде файла отчета, сделать автоматическое оглавление и список источников согласно правилам оформления списка литературы.
6. Сдать работу преподавателю, ответив на вопросы.

## **10.ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОСВОЕНИЯ ОП В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПРАКТИКИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

### **Семестр 6**

10.1 Индивидуальное задание на практику по торговым предприятиям по выбору обучающихся:

1. Характеристика торгового предприятия (наименование, организационно-правовая форма, его история);
2. Оценка качества товаров, диагностирование дефектов;
3. Приемка и учет товаров по количеству и качеству
4. Анализ ассортимента товаров торгового предприятия (классы, товарные группы, подгруппы, виды и т.п.);
5. Организация контроля качества товаров и услуг, ее эффективность;
6. Организация и осуществление торгово-технологических процессов на предприятии;
7. Регулирование процесса хранения товаров на торговом предприятии;
8. Инвентаризация товарно-материальных ценностей;
9. Определение затрат материальных и трудовых ресурсов, способы их минимизации;
10. Учет и списывание потерь;
11. Выявление и удовлетворение потребностей покупателей в товарах;
12. Изучение и прогнозирование спроса потребителей;
13. Организация маркетинговых коммуникаций на торговом предприятии;
14. Организация рекламной деятельности на торговом предприятии;
15. Организация торгово-хозяйственной деятельности предприятия;
16. Специализация предприятия;
17. Организация торгово-технологического процесса;
18. Соблюдение прав потребителей на торговом предприятии.

К отчету прилагаются схемы, графики, таблицы; копии необходимых документов.

7.2 Перечень вопросов к дифференцированному зачету по практике:

1. Каковы назначение, цели деятельности, структура организации (учреждения), в которой проходила практика?
2. На основании каких учредительных документов функционирует данная организация (учреждение)?
3. Какими основными нормативно-правовыми актами руководствуется в своей деятельности данная организация (учреждение)?
4. Какие знания, умения и навыки были приобретены / развиты в результате прохождения практики?
5. Какие задания были выполнены в ходе прохождения практики?
6. Какие документы (проекты документов) были составлены?
7. В чем заключается система управления качеством продукции на предприятии?
8. Каким образом осуществляется планирование, организация, осуществление маркетинговой деятельности на предприятии?
9. Опишите организационную структуру управления торговым предприятием.

## 11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Таблица 6

| № п/п | Наименование учебных аудиторий (лабораторий) и помещений для самостоятельной работы                                                                                                                                | Оснащенность учебных аудиторий и помещений для самостоятельной работы                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | учебная аудитория № 1330 для проведения практических занятий                                                                                                                                                       | Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: проектор. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины<br>119071, Москва, ул. Малая Калужская, д.1, стр.2                            |
| 2     | Занятия по самостоятельной работе № 1156                                                                                                                                                                           | Стеллажи для книг, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 8 рабочих места для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации<br>119071, Москва, ул. Малая Калужская, д.1, стр.3                    |
| 3     | Занятия по самостоятельной работе № 1154<br>Читальный зал научной литературы - помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно-исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ | Шкафы и стеллажи для книг и выставок, комплект учебной мебели, 1 рабочее место сотрудника и 3 рабочих места для студентов, оснащенные персональными компьютерами с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации<br>119071, Москва, ул. Малая Калужская, д.1, стр.3 |

## 12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Таблица 6

| №<br>п/<br>п                                                                      | Авторы                                                        | Наименование издания                                                       | Вид<br>издания<br>(учебник,<br>УП, МП и<br>др.) | Издательство                                             | Год<br>издани<br>я |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------|
| 1                                                                                 | 2                                                             | 3                                                                          | 4                                               | 5                                                        | 6                  |
| <b>12.1 Основная литература, в том числе электронные издания</b>                  |                                                               |                                                                            |                                                 |                                                          |                    |
| 1                                                                                 | Голова А.Г.                                                   | Управление продажами                                                       | Учебник                                         | М.: Дашков и К°                                          | 2017               |
| 2                                                                                 | В.Д. Грибов,<br>В.П. Грузинов                                 | Экономика предприятия                                                      | Практику<br>м                                   | М.: КУРС: ИНФРА-М                                        | 2018               |
| 3                                                                                 | М. В.<br>Виноградова,<br>З. И. Панина                         | Организация и планирование<br>деятельности предприятий<br>сферы сервиса    | Учебное<br>пособие                              | М.: Издательско-<br>торговая корпорация<br>«Дашков и К°» | 2014               |
| 4                                                                                 | Памбухчиянц<br>О.В.                                           | Организация коммерческой<br>деятельности                                   | Учебник                                         | М.: Дашков и К                                           | 2018               |
| 5                                                                                 | Е.С. Григорян                                                 | Товароведение                                                              | Учебное<br>пособие                              | М.: НИЦ ИНФРА-М,                                         | 2014.              |
| 6                                                                                 | Голубенко<br>О.А.,<br>Новопавловска<br>я В.П., Носова<br>Т.С. | Товароведение<br>непродовольственных товаров                               | Учебное<br>пособие                              | М.: Альфа-М, НИЦ<br>ИНФРА-М                              | 2016               |
| 7                                                                                 | М.А.<br>Николаева,<br>Л.В.<br>Карташова                       | Товарная информация                                                        | Учебник                                         | М.: Юр.Норма, НИЦ<br>ИНФРА-М                             | 2018               |
| <b>12.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания</b>            |                                                               |                                                                            |                                                 |                                                          |                    |
| 1                                                                                 | И. Н.<br>Кузнецов                                             | Управление продажами<br>[Электронный ресурс]                               | Учебно-<br>практиче<br>ское<br>пособие          | М.: Дашков и К                                           | 2013               |
| 2                                                                                 | Иванов М.Ю.,<br>Иванова М.В.                                  | Организация и технология<br>коммерческой деятельности                      | Учебное<br>пособие                              | М.: ИЦ РИОР                                              | 2016               |
| 3                                                                                 | Г.Г. Иванов,<br>Ю.К. Баженов                                  | Организация коммерческой<br>деятельности малых и средних<br>предприятий    | Учебное<br>пособие                              | М.: ИД ФОРУМ,<br>НИЦ ИНФРА-М                             | 2015               |
| 4                                                                                 | Фомин Г.П.                                                    | Экономико-математические<br>методы и модели в<br>коммерческой деятельности | Учебник                                         | М.: Юрайт                                                | 2015               |
| <b>12.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению практики а</b> |                                                               |                                                                            |                                                 |                                                          |                    |
| 1                                                                                 | Ордынец А.А..                                                 | Методические указания к<br>выполнению самостоятельной<br>работы студентов  | Методичес<br>кие<br>указания                    | Утверждены на<br>заседании кафедры,<br>протокол №1 от    |                    |

## 12.4 Информационное обеспечение учебного процесса в период практики

### 12.4.1. Ресурсы электронной библиотеки

- **ЭБС Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»** <http://znanium.com/> (учебники и учебные пособия, монографии, сборники научных трудов, научная периодика, профильные журналы, справочники, энциклопедии); **Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com»** <http://znanium.com/> (электронные ресурсы: монографии, учебные пособия, учебно-методическими материалы, выпущенными в Университете за последние 10 лет);
- **ООО «ИВИС»** <https://dlib.eastview.com> (электронные версии периодических изданий ООО «ИВИС»);
- **Web of Science** <http://webofknowledge.com/> (обширная международная универсальная реферативная база данных);
- **Scopus** <https://www.scopus.com> (международная универсальная реферативная база данных, индексирующая более 21 тыс. наименований научно-технических, гуманитарных и медицинских журналов, материалов конференций примерно 5000 международных издательств);
- **«SpringerNature»** <http://www.springernature.com/gp/librarians> (международная издательская компания, специализирующаяся на издании академических журналов и книг по естественнонаучным направлениям);
- **Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU** <https://elibrary.ru> (крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования);
- **ООО «Национальная электронная библиотека» (НЭБ)** <http://нэб.рф/> (объединенные фонды публичных библиотек России федерального, регионального, муниципального уровня, библиотек научных и образовательных учреждений);
- **«НЭИКОН»** <http://www.neicon.ru/> (доступ к современной зарубежной и отечественной научной периодической информации по гуманитарным и естественным наукам в электронной форме);
- **«Polpred.com Обзор СМИ»** <http://www.polpred.com> (статьи, интервью и др. информагентств и деловой прессы за 15 лет).

### 12.4.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:

- [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/databases/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/databases/) - базы данных на Едином Интернет-портале Росстата;
- <http://inion.ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/> - библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам;
- <http://www.scopus.com/> - реферативная база данных Scopus – международная универсальная реферативная база данных;
- <http://elibrary.ru/defaultx.asp> - крупнейший российский информационный портал электронных журналов и баз данных по всем отраслям наук;
- <http://arxiv.org> — база данных полнотекстовых электронных публикаций научных статей по физике, математике, информатике;
- <http://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система (СПС) «Гарант», комплексная правовая поддержка пользователей по законодательству Российской Федерации;
- <http://www.consultant.ru/online> - Справочная правовая система «КонсультантПлюс»

### 12.4.3 Лицензионное программное обеспечение (ежегодно обновляется)

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition 250-499 Node 1 year Educational Renewal License, 353 лицензии, артикул KL4863RATFQ, Договор бюджетного учреждения с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №511/2016.

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition 250-499 Node 1 year Educational Renewal License, артикул KL4313RATFQ, Договор бюджетного учреждения с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №102/16-КС.

Microsoft Windows 10 HOME Russian OLP NL Academic Edition Legalization GetGenuine, 60 лицензий, артикул KW9-00322,

Договор с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №510/2015

Microsoft Windows Server CAL 2012 Russian OLP NL Academic Edition Device CAL, 50 лицензий, артикул R18-04335, Договор бюджетного учреждения с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №511/2015

Microsoft Windows Remote Desktop Services CAL 2012 Russian OLP NL Academic Edition Device CAL, 50 лицензий, артикул 6VC-02115, Договор бюджетного учреждения с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №511/2015

Microsoft Office Standard 2016 Russian OLP NL Academic Edition, 60 лицензий, артикул 021-10548, Договор бюджетного учреждения с ЗАО «Софт Лайн Трейд» №511/2015

**Лист регистрации изменений к РПД (РПП)**

| <b>№<br/>п/п</b> | <b>Содержание изменений</b>                                                           | <b>Номер протокола и дата<br/>заседания кафедры по<br/>утверждению изменений</b> |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1                | Актуализация пунктов: 9.4.1 Ресурсы<br>электронной библиотеки (Приложение 1)          | № 8 от 20.02. 2019 года                                                          |
| 2                | Актуализация пунктов: 9.4.3<br>Лицензионное программное обеспечение<br>(Приложение 2) | № 10 от 21.05.2019 года                                                          |
|                  |                                                                                       |                                                                                  |
|                  |                                                                                       |                                                                                  |

Приложение 1

| Номер и дата договора                                                | Предмет договора                                                                                                                                                                                                                                                         | Ссылка на электронный ресурс                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Срок действия договора                           |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Договор № 106/19 от 29.01.2019 г.                                    | О предоставлении доступа к ЭБС издательства «Лань»                                                                                                                                                                                                                       | <a href="http://www.e.lanbook.com">http://www.e.lanbook.com</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Действует до 29.01.2020 г.                       |
| Договор № 222-П от 14.11.2018 г.                                     | ООО «ИВИС»                                                                                                                                                                                                                                                               | <a href="http://dlib.eastview.com/">http://dlib.eastview.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Действует до 31.12.2019 г.                       |
| Контракт №01-ЗКЦ-44-18 от 01.11.2018                                 | Справочная Правовая Система<br>Консультант Плюс                                                                                                                                                                                                                          | <a href="http://www.consultant.ru">http://www.consultant.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Действует до 30.09.2019 г.                       |
| Договор № 3363 эбс от 30.10.2018 г.                                  | О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com.                                                                                                                                                                                                                              | <a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Действует до 06.11.2019 г.                       |
| Дополнительное соглашение № 1 к договору № 3363 эбс от 30.10.2018 г. | О размещении электронных изданий «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС Znanium.com                                                                                                                                                                                    | <a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Действует до 06.11.2019 г.                       |
| Договор №242/18-КС от 15 октября 2018 г.                             | «ЭБС ЮРАЙТ»                                                                                                                                                                                                                                                              | <a href="http://www.biblio-online.ru">www.biblio-online.ru</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Действует до 14.10.2019 г.                       |
| Договор 18-10-10153/18 от 06.12.2018 г.                              | О предоставлении гранта на продление доступа к БД Questel Orbit<br>ФГБУ РФФИ                                                                                                                                                                                             | <a href="https://www37.orbit.com/#PatentEasySearchPage">https://www37.orbit.com/#PatentEasySearchPage</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Действует до 31.12.2018 г.                       |
| Сублицензионный договор № Springer/41 от 25 декабря 2017 г.          | О предоставлении доступа к электронным научным информационным ресурсам издательства Springer «SpringerNature»<br>Платформа Springer Link<br>Платформа Nature: База данных Springer Materials<br>База данных Springer Protocols<br>База данных zbMath<br>База данных Nano | <a href="http://www.springernature.com/gp/librarians">http://www.springernature.com/gp/librarians</a><br><a href="https://rd.springer.com/">https://rd.springer.com/</a><br><a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a><br><a href="http://materials.springer.com/">http://materials.springer.com/</a><br><a href="http://www.springerprotocols.com/">http://www.springerprotocols.com/</a><br><a href="https://zbmath.org/">https://zbmath.org/</a><br><a href="http://nano.nature.com/">http://nano.nature.com/</a> | С 25.12.2017 по 31.12. 2018 г.<br>Доступ продлен |

1. Windows 10 Pro
2. MS Office 2019
3. PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone
4. V-Ray для 3Ds Max
5. NeuroSolutions
6. Wolfram Mathematica
7. Microsoft Visual Studio 2008
8. CorelDRAW Graphics Suite 2018
9. Mathcad
10. Matlab+Simulink
11. Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.)
12. SolidWorks
13. Rhinoceros
14. Simplify 3D
15. FontLab VI Academic
16. Multisim
17. Pinnacle Studio 18 Ultimate
18. КОМПАС-3d-V 18
19. Project Expert 7 Standart
20. АЛЬТ-Финансы
21. АЛЬТ-Инвест
22. Программа для подготовки тестов Indigo
23. Диалог NIBELUNG