

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 (преддипломная практика)

Уровень освоения основной профессиональной образовательной программы	_____ академический бакалавриат _____
Направление подготовки	_____ 38.03.07 «Товароведение» _____
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

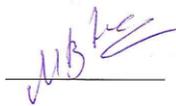
Москва, 2018 г.

При разработке программы практики в основу положены:

- ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис», утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ «20» октября 20 15 г., № 1169;
- Основная профессиональная образовательная программа (далее – ОПОП) по направлению подготовки 38.03.07 «Товароведение», утвержденная Ученым советом университета 28 июня 2018 г., протокол № 8.

Разработчик(и):

профессор



В.Ю. Мишаков

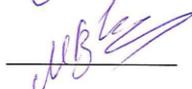
Программа практики рассмотрена и утверждена на заседании кафедры коммерции и сервиса «06» июня 20 18 г., № 13

Руководитель ОПОП



(Н.С. Ивашенко)

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. (Преддипломная практика)
включена в вариативную часть Блока2.

2. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРАКТИКИ

Целями проведения производственной (преддипломной) практики являются:

- закрепление теоретических знаний, полученных при изучении специальных дисциплин;
- изучение особенностей, состояния, поведения и функционирования предприятий торговли;
- освоение приемов, методов и способов выявления, наблюдения, измерения и контроля качества товаров и услуг;
- закрепить теоретические знания, полученные во время аудиторных занятий, учебных практик, приобрести профессиональные умения и навыки, собрать необходимые материалы для написания выпускной квалификационной работы;
- приобщить обучающегося к социальной среде предприятия (организации) с целью приобретения социально-личностных компетенций, необходимых для работы в профессиональной сфере.

3. СПОСОБЫ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

3.1 Способ проведения практики выездная/стационарная

3.2 Форма проведения практики непрерывная

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

Коды компетенций	Формулировка компетенций в соответствии с ФГОС ВО
ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности
ПК-6	навыками управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента
ПК-10	способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости
ПК-13	умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам
ПК-18	готовностью к освоению современных методов экспертизы и идентификации товаров

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

Таблица 2

Код компетенции	Уровни формируемых компетенции	Шкалы оценивания компетенций
ПК-1	<p>Пороговый: Знает: нормативно-правовые акты, регламентирующие торгово-закупочную деятельность организаций и критерии для оценки поставщиков продукции. Умеет: применять и анализировать коммерческие предложения с целью выбора поставщиков продукции требуемыми свойствами. Владеет: знаниями основных задач организации и методиками, регламентирующими деятельность торгово-закупочных организаций с целью анализа конкурентов и их продукции.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный: Знает: целостную взаимосвязанную структуру нормативно-правовые акты, регламентирующие торгово-закупочную деятельность организаций и критерии для оценки поставщиков продукции. Умеет: раскрыть особенности применения и анализа коммерческих предложений с целью выбора поставщиков продукции с требуемыми свойствами. Владеет: навыками использования методик, регламентирующих деятельность торгово-закупочных организаций с целью анализа конкурентов и их продукции.</p>	Оценка 4
	<p>Высокий: Знает: особенности организационно-функциональной структуры нормативно-правовых актов и регламентирующие торгово-закупочную деятельность организаций и критерии для оценки поставщиков продукции. Умеет: применять и анализировать антимонопольные и правовые правила, коммерческие предложения с целью выбора поставщиков продукции с требуемыми свойствами. Владеет: знаниями и умением применять методиками, предложенными в нормативных документах, регламентирующих деятельность торгово-закупочных организаций, с целью анализа конкурентов и их продукции.</p>	Оценка 5
ПК-2	<p>Пороговый: Знает: содержание общих и конкретных функций и способностей персонала организации осуществлять закупку и поставку товаров. Умеет: использовать различные источники информации для осуществление связей с поставщиками, покупателями и посредниками и контролировать выполнение договорных обязательств. Владеет: может подобрать актуальную информацию по методам анализа эффективности торгово-закупочной деятельности организации.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный: Знает: может объяснить содержание общих и конкретных функций и способностей персонала организации осуществлять закупку и поставку товаров. Умеет: отбирать и использовать различные источники информации для</p>	Оценка 4

	<p>составления перечня поставщиков, покупателей и посредников и контролировать выполнение договорных обязательств.</p> <p>Владеет: навыками формулировать задачи профессиональной деятельности по методам анализа эффективности торгово-закупочной деятельности организации.</p>	
	<p>Высокий:</p> <p>Знает: может сформулировать и объяснить общие и конкретные функции и способности персонала организации осуществлять закупку и поставку товаров.</p> <p>Умеет: отбирать и использовать нужную информацию с учетом основных требований торгово-закупочной организации и принимать управленческие решения для работы с поставщиками, покупателями и посредниками для конкретной торгово-закупочной организации и контролировать выполнение договорных обязательств.</p> <p>Владеет: знаниями, методами и практическими навыками анализа эффективности торгово-закупочной деятельности организации.</p>	Оценка 5
ПК-6	<p>Пороговый:</p> <p>Знает: основные характеристики товаров на всех этапах жизненного цикла.</p> <p>Умеет: проводить анализ информации по всем характеристикам товаров на всех этапах жизненного цикла.</p> <p>Владеет: может проанализировать и подобрать необходимые характеристики товаров на всех этапах жизненного цикла.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный:</p> <p>Знает: способы оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов используемые ресурсы предприятия.</p> <p>Умеет: формулировать задачи предприятия для оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.</p> <p>Владеет: способен проводить оценку используемых ресурсов и способы оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.</p>	Оценка 4
	<p>Высокий:</p> <p>Знает: средства, которые использует предприятия для оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.</p> <p>Умеет: подобрать и использовать методы для решения задач на предприятии с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов используемые ресурсы предприятия.</p> <p>Владеет: навыками анализа результатов деятельности предприятия и сравнения их с целями и задачами предприятия.</p>	Оценка 5
ПК-7	<p>Пороговый</p> <p>Знать: понятие торгового ассортимента.</p> <p>Уметь: собирать и анализировать информацию о спросе на товар.</p> <p>Владеть: навыками тестирования товара.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный</p> <p>Знать: понятие торгового ассортимента, его виды, принципы формирования.</p> <p>Уметь: моделировать товар как средство удовлетворение потребностей</p>	Оценка 4

	<p>покупателей.</p> <p>Владеть: навыками управления товарными линиями.</p>	
	<p>Высокий</p> <p>Знать: понятие торгового ассортимента, его виды, принципы формирования; достоинства и недостатки классического маркетинга в области разработки ассортимента.</p> <p>Уметь: классифицировать ассортимент; моделировать товар как средство удовлетворение потребностей покупателей и его определять конкурентоспособность.</p> <p>Владеть: навыками управления товарными линиями; разработки стратегии развития ассортимента с учетом меняющегося спроса.</p>	Оценка 5
ПК-10	<p>Пороговый</p> <p>Знать: характеристики спроса и предложения, равновесной цены, ОНЗТ, общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; функций цены, цен на рынках различных моделей конкуренции; характеристики цены, признаков их группировки, базисных условий контрактов купли-продажи; характеристики первого (внешнего) и второго (внутреннего) уровней ценообразующих факторов.</p> <p>Уметь: выделить и распознать характеристики стоимости и цены продукции, функций цены; выделить и распознать характеристики признаков группировки цен по видам и их состава; факторов, влияющих на ценообразование предприятия, и признаков группировки цен по видам.</p> <p>Владеть: основными методами определения ОНЗТ, общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; методами определения структуры оптовых и розничной цены, корректировок цен при уторговывании, распределения расходов по условиям Инкотермс.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный</p> <p>Знать: характеристики спроса и предложения, равновесной цены, ОНЗТ, общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; функций цены, цен на рынках различных моделей конкуренции; характеристики цены, признаков их группировки, базисных условий контрактов купли-продажи; характеристики первого (внешнего) и второго (внутреннего) уровней ценообразующих факторов, равновесной цены, признаков их группировки, отличия трёх групп методов ценообразования и признаков их группировки, способен применить их на практике; стратегий ценообразования, затратного и рыночных принципов треугольника ценовой политики.</p> <p>Уметь: выделить и распознать характеристики стоимости и цены продукции, функций цены; выделить и распознать характеристики признаков группировки цен по видам и их состава; факторов, влияющих на ценообразование предприятия, и признаков группировки цен по видам; для обеспечения конкурентоспособности основные характеристики трёх групп ценовых стратегий и видов стратегий практического ценообразования.</p> <p>Владеть: основными методами определения ОНЗТ, общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; методами определения структуры оптовых и розничной цены, корректировок цен при уторговывании, распределения расходов по условиям Инкотермс; определения цены в мгновенном, коротком, длительном периодах и по стадиям ценообразования.</p>	Оценка 4
	<p>Высокий</p> <p>Знать: характеристики спроса и предложения, равновесной цены, ОНЗТ,</p>	Оценка 5

	<p>общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; функций цены, цен на рынках различных моделей конкуренции; характеристики цены, признаков их группировки, базисных условий контрактов купли-продажи; характеристики первого (внешнего) и второго (внутреннего) уровней ценообразующих факторов, равновесной цены, признаков их группировки, отличия трёх групп методов ценообразования и признаков их группировки, способен применить их на практике; стратегий ценообразования, затратного и рыночных принципов треугольника ценовой политики, характеристики и особенности методов определения цен на предприятии; политику цен, основанную на жизненном цикле продукции для обеспечения конкурентоспособности</p> <p>Уметь: выделить и распознать характеристики стоимости и цены продукции, функций цены; выделить и распознать характеристики признаков группировки цен по видам и их состава; факторов, влияющих на ценообразование предприятия, и признаков группировки цен по видам; для обеспечения конкурентоспособности основные характеристики трёх групп ценовых стратегий и видов стратегий практического ценообразования; методов, ориентированных на затраты производства, на потребителя и конкуренцию</p> <p>Владеть: основными методами определения ОНЗТ, общественно-необходимого рабочего времени, цены продукции; методами определения структуры оптовых и розничной цены, корректировок цен при уторговывании, распределения расходов по условиям Инкотермс; определения цены в мгновенном, коротком, длительном периодах и по стадиям ценообразования; методами группировки стратегий по видам в практическом ценообразовании, определения цен по группам методов ценообразования</p>	
ПК-13	<p>Пороговый: Знает: факторы, влияющие на приемку товаров по количеству, качеству и комплектности. Умеет: использовать различные источники информации и определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам Владеет: навыками выявлять взаимосвязи между показателями производственно-хозяйственной деятельности по приемке товаров на предприятии.</p>	Оценка 3
	<p>Повышенный: Знает: особенности факторов, влияющие на показатели качества товаров. Умеет: выявить факторы, влияющие на показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия сферы определения качества товаров. Владеет: навыками выявлять причинно-следственные связи между показателями качества товаров и факторами, влияющими на них.</p>	Оценка 4
	<p>Высокий: Знает: актуальную информацию о перспективных направлениях в сфере приемки товаров в мире. Умеет: отбирать и использовать нужную информацию о спросе на товар; определить факторы, влияющие на приемку товара. Владеет: может формулировать задачи профессиональной деятельности в области приемки товаров с учетом социальной политики государства.</p>	Оценка 5
ПК-18	<p>Пороговый: Знает: цель и задачи современных методов экспертизы и идентификации товаров.</p>	Оценка 3

	Умеет: подобрать современных методов экспертизы и идентификации товаров. Владеет: навыками оценки результатов экспертизы товаров.	
	Повышенный: Знает: необходимую информацию к освоению современных методов экспертизы и идентификации товаров. Умеет: освоить современные методы экспертизы и идентификации товаров. Владеет: навыками оценки полученного результата с помощью современных методов экспертизы и идентификации товаров.	Оценка 4
	Высокий: Знает: ресурсы, требуемые для проведения испытаний с помощью современных методов экспертизы и идентификации товаров. Умеет: использовать современных методов экспертизы и идентификации товаров для расчета экономических показателей по установлению качества товара. Владеет: навыками анализа результатов экспериментальных исследований и способностью сравнить их с целями и задачами предприятия.	Оценка 5

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ СТУДЕНТОВ СОГРАНИЧЕННЫМИ 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
	№ 8	№	№	№	
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	Зачет с оценкой				Зачет с оценкой

8. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

Таблица 4

№ п/п	Содержание практики	Код формируемых компетенций
1	2	3
Семестр 8		
1	<p>1-2-ая неделя – Подготовительный этап.</p> <p>Ознакомление с заданием на практику.</p> <p>Ознакомление с предприятием и его структурой управления.</p> <p>Изучение актуальной информации о сфере закупок и реализации товаров в России, используя информационно-коммуникационные технологии. Изучение используемых ресурсов предприятия, типов и методов организации предприятия сферы торговли; разновидности форм закупок и торговли.</p> <p>Изучение информации о конъюнктуре рынка и спросе потребителей.</p> <p>Изучение применяемых на предприятии инструментария и методов оценки качества товара, научно-исследовательской и торговой деятельности.</p> <p>Сбор информации для написания выпускной квалификационной работы в соответствии с утвержденным заданием, в том числе на выполнение научно-исследовательской работы (мероприятия по сбору, обработке и систематизации фактического и литературного материала, наблюдения, измерения, опросы и т.д).</p>	<p>ПК-1</p> <p>ПК-2</p> <p>ПК-7</p>
2	<p>3-4-ая неделя – Аналитический этап.</p> <p>Составление характеристики торгового предприятия.</p> <p>Анализ основного вида деятельности предприятия, режимов работы предприятия, системы клиентских отношений и сбыта товара.</p> <p>Анализ информации об изменении спроса потребителей с целью планирования закупок и реализации товарного запаса торговых предприятий.</p> <p>Анализ факторов, необходимых для формирования качества услуг и продукции с учетом требований потребителя.</p> <p>Подготовка отчета по практике.</p>	<p>ПК-6,</p> <p>ПК-10</p> <p>ПК-13</p> <p>ПК-18</p>

9. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОТЧЕТНОСТИ ПО ИТОГАМ 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 (-аяся) 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 обучающегося в период прохождения практики..

Промежуточная аттестация результатов практики проводится в сроки, установленные учебным планом, в форме 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.

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

программы.

10.1 Примеры используемых оценочных средств

Семестр 8

Вид оценочных средств	Примеры индивидуальных заданий
Опрос	<p>1. Какие методы были использованы в работе для анализа закупок и реализации товара предприятия. Какие выводы в работе были Вами сделаны? К какому типу торгового предприятия Вы могли бы отнести анализируемое Вами предприятия? Какие направления совершенствования закупки и реализации товара предприятием были вами предложены?</p> <p>2. Каким способом в работе была определена конкурентоспособность товаров/услуг. Какие Выводы были сделаны в работе? Что Вами было предложено в работе с целью повышения конкурентоспособности товаров/услуг.</p> <p>3. С какой целью строиться жизненный цикл товаров/услуг из товарного портфеля анализируемого предприятия? Какие стратегии развития существуют? Какая стратегия развития рекомендована Вами в работе? Ответ обоснуйте.</p> <p>4. Какие технико-экономические показатели предприятия Вы проанализировали? Что показал анализ динамики основных технико-экономических показателей предприятия. Объясните причины сложившейся динамики основных технико-экономических показателей предприятия.</p> <p>5. Какие методы и средства исследований Вы использовали для проведения анализа торгово-закупочной деятельности предприятия. Какие выводы можно сделать по результатам этого анализа? Разработайте рекомендации по совершенствованию торговой деятельности.</p> <p>6. Какие финансовые показатели деятельности предприятия были Вами выбраны для анализа? Что показала динамика финансовых показателей? Предложите мероприятия по повышению рентабельности продукции и рентабельности продаж.</p> <p>7. Что показал финансовый анализ предприятия? Какие методы анализа были использованы или предполагается использовать в дальнейшем?</p> <p>8. Что показала оценка конкурентоспособности предприятия? Какие методы и средства исследований Вы применяли для определения конкурентоспособности предприятия и качества товара? Перечислите основные направления по повышению его конкурентоспособности.</p> <p>9. Проведите исследование потребительского спроса рынка закупок и реализации товаров. Проанализируйте факторы, необходимые для формирования качества продукции с учетом требований потребителя.</p> <p>10. Какие средства, методы и способы оценки качества товаров вы при-</p>

	<p>меняли для анализа основного вида деятельности предприятия, режимов работы предприятия, системы клиентских отношений. Какие пути Вы предлагаете для совершенствования деятельности оценки качества товаров предприятия.</p> <p>11. Какие выводы Вы сделали на основании проведенного исследования информации о сфере закупки и реализации товаров в России? Какие информационно-коммуникационные технологии и нормативно-правовые документы Вы использовали?</p>
--	---

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, НЕОБХОДИМОЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Стационарная/выездная непрерывная производственная практика (преддипломная практика) практика проводится на базе действующих организаций, соответствующих направлению подготовки 38.03.07 Товароведение. Производственная практика в организации позволяющим обучающимся ознакомиться с реальными процессами закупки и реализации товаров и приобрести практические навыки будущей профессиональной деятельности.

Общее собрание по практике проводится в аудитории №1330, предназначенной для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитория оснащена комплектом учебной мебели, доской меловой, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации; наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Таблица 6

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса	Количество экземпляров в библиотеке Университета
1	2	3	4	5	6	7	8
12.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1	Дьянова С.Н., Денисова Н.И.	Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью	Учебное пособие	Издательство "Магистр"	2012	http://znanium.com/catalog/product/320695	-
2	Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.	Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.	Учебник	Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"	2018	http://znanium.com/catalog/product/329767	-
3	Половцева Ф.П.	Коммерческая деятельность	Учебник	ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М"	2014	http://znanium.com/catalog/product/398696	-
12.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1	Иванов Г.Г., Никишин А.Ф., Шпилова С.С.	Оптовая торговля	Учебное пособие	Издательский Дом "ФОРУМ"	2013	http://znanium.com/catalog/product/411248	-
2	Боровинский Д.В., Куимов В.В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Монография	Сибирский федеральный университет	2014	http://znanium.com/catalog/product/507439	-
3	Куимов В.В., Суслова Ю.Ю.	Региональные технологические платформы – как инструмент	Монография	ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М"	2016	http://znanium.com/catalog/product/549266	-

		инновационного развития территории					
4	Памбухчиянц О.В.	Основы коммерческой деятельности	Учебник	Издательско-торговая корпорация "Дашков и К"	2017	http://znanium.com/catalog/product/450757	-
5	Куимов В.В. и др.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Учебник	ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М"	2018	http://znanium.com/catalog/product/939763	-
12.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины авторов РГУ им. А. Н. Косыгина)							
<i>1</i>	Ордынец А.А.	Методические рекомендации по организацию самостоятельной работы обучающихся	Методические рекомендации	Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 1 от 28.08.18	2018	<i>ЭИОС</i>	

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);
- **«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/ - базы данных на Едином Интернет-портале Росстата;
- <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://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система (СПС) «Гарант», комплексная правовая поддержка пользователей по законодательству Российской Федерации.

9.4.3 Лицензионное программное обеспечение

1. Microsoft® Windows® XP Professional Russian Upgrade/Software Assurance Pack Academic OPEN No Level, артикул E85-00638; № лицензия 18582213 от 30.12.2004 (бессрочная корпоративная академическая лицензия).
2. Microsoft® Office Professional Win 32 Russian License/Software Assurance Pack Academic OPEN No Level, артикул 269-05620; лицензия №18582213 от 30.12.2004.
3. Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic Open No Level, артикул FQC-02306, лицензия № 46255382 от 11.12.2009, (копия лицензии);
4. Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian Academic Open No Level, лицензия 47122150 от 30.06.2010, справка Microsoft «Условия использования лицензии»;
5. Система автоматизации библиотек ИРБИС64, договора на оказание услуг по поставке программного обеспечения №1/28-10-13 от 22.11.2013г.; №1/21-03-14 от 31.03.2014г. (копии договоров);
6. Google Chrome (свободно распространяемое);
7. Adobe Reader (свободно распространяемое);

8. Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition, 250-499 Node 1 year Educational Renewal License; № лицензии 17EO-171228-092222-983-1666 от 28.12.2017, (копия лицензии).

Лист регистрации изменений к РПД (РПП)

№ п/п	Содержание изменений	Номер протокола и дата засе- дания кафедры, по утвержде- нию изменений
1	Актуализация пунктов: 9.4.1 Ресурсы элек- тронной библиотеки (Приложение 1)	№ 8 от 20.02.2019 года
2.	Актуализация пункта 9.4.3 Лицензионное программное обеспечение (Приложение 2)	№ 10 от 21.05.2019 года

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»	http://www.e.lanbook.com/	Действует до 29.01.2020 г.
Соглашение № 106/19 от 29.01.2019 г.	О предоставлении доступа к ЭБС издательства «Лань» (Коллекция "Балет. Танец. Хореография")	http://www.e.lanbook.com/	Действует до 28.01.2020 г.
Договор № 222-П от 14.11.2018 г.	ООО «ИВИС»	http://dlib.eastview.com/	Действует до 31.12.2019 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	http://znanium.com/	Действует до 06.11.2019 г.
Договор № 3363 эбс от 30.10.2018 г.	О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com	http://znanium.com/	Действует до 06.11.2019 г.
Договор № 242/18-КС от 15 октября 2018 г.	О предоставлении доступа к ЭБС издательства «ЮРАЙТ»	www.biblio-online.ru	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	https://www37.orbit.com/#PatentEasySearchPage	Действует до 31.12.2018 г.

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
- 9.