



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

**«Дальневосточный федеральный университет»  
(ДФУ)**

Школа экономики и менеджмента

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной  
программы

Л.О. Коршенко

« 14 » июня 2019 г.

## **ПРОГРАММА**

### **ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в торгово-закупочной; организационно-управленческой в области товарного менеджмента деятельности)

#### **НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ**

**38.03.07 Товароведение**

**Программа прикладного бакалавриата**

**Профиль подготовки: «Товарный менеджмент»**

Владивосток  
2019

# **1. НОРМАТИВНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩАЯ ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

Программа производственной практики разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 04 декабря 2015 г. № 1429.

## **2. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПО ПОЛУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (В ТОРГОВО- ЗАКУПОЧНОЙ; ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ В ОБЛАСТИ ТОВАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)) ПРАКТИКИ**

Производственная практика направлена на формирование у обучающихся практических навыков решения профессиональных задач в области торгово-оперативного процесса, экономического и организационного механизмов функционирования различных структур, занимающихся организацией продаж товаров.

Основной целью производственной практики является закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков в области коммерческой деятельности и организации торгового процесса.

## **3. ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата, задачами производственной практики является закрепление теоретических знаний и приобретение умений и навыков следующих профессиональных задач:

### **торгово-закупочная деятельность:**

– осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;

– организация закупок и приемки потребительских товаров по категориям и однородным группам;

– изучение и прогнозирование покупательского спроса населения, изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров, учет и анализ неудовлетворенного спроса;

– анализ структуры ассортимента и его оптимизация с целью увеличения объемов продаж;

– изучение поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

– согласование условий договора с поставщиками с учетом требований национальных и международных стандартов, условий нормативных и технических документов;

– осуществление связей с поставщиками, контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования);

– организация учета и контроля за оптовыми закупками для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров;

– подготовка данных для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам;

**организационно-управленческая деятельность в области товарного менеджмента:**

– изучение новых тенденций развития спроса на все группы товаров с учетом социально-психологических особенностей обслуживаемого сегмента потребителей;

– менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья;

– менеджмент качества и безопасности потребительских товаров на всех этапах производства и товародвижения;

- управление ассортиментом торгового предприятия;
- внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;
- организация и оказание консалтинговых услуг по характеристике потребительских свойств отдельных категорий и видов товаров, ознакомление покупателей с потребительскими свойствами и преимуществами новых товаров;
- оформление документации на получение, реализацию и (или) отгрузку товаров в соответствии с утвержденными правилами;
- контроль за наличием товарных ресурсов и их качеством на распределительных складах и торговых предприятиях, осуществление контроля за сроками годности и хранения товаров;
- управление сбытом товаров и проведение оперативного учета их реализации, составление обзоров конъюнктуры, отчетности по установленным формам, оформление документов, связанных с поставкой и реализацией товаров;
- управление товарооборотом на предприятии, применение мер к ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, изучение причин образования сверхнормативных товарных ресурсов и неликвидов, разработка мер по их реализации;
- разработка мероприятий, направленных на соблюдение прав потребителей, анализ претензий и подготовка материалов по рассмотрению претензий покупателей;
- использование современных информационных технологий в торговой деятельности.

#### **4. МЕСТО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОП**

Производственная практика относится к вариативной части и является обязательной для освоения программы бакалавриата по направлению 38.03.07 Товароведение, профилю подготовки «Товарный менеджмент».

Производственная практика логически и содержательно базируется на освоении следующих дисциплин базовой и вариативной части программы бакалавриата: «Менеджмент», «Теоретические основы товароведения и экспертизы», «Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия», «Экономика и управление на предприятии», «Организация и управление коммерческой деятельностью», «Коммерческая логистика», «Менеджмент и экспертиза плодоовощных и вкусовых товаров», «Менеджмент и экспертиза зерномучных и кондитерских товаров», «Менеджмент и экспертиза молочных товаров и пищевых жиров», «Менеджмент и экспертиза мясных и рыбных товаров», «Менеджмент и экспертиза функциональных продуктов питания», «Менеджмент и экспертиза кожевенно-обувных и пушно-меховых товаров», «Менеджмент и экспертиза металлопродукции, пластических масс и товаров бытовой химии», «Менеджмент и экспертиза древесно-мебельных и строительных товаров», «Менеджмент и экспертиза текстильных и швейно-трикотажных товаров», «Менеджмент и экспертиза товаров для отдыха и спорта», «Рынок потребительских товаров», «Брендинг потребительских товаров», «Основы внешнеэкономической деятельности», «Товарный менеджмент», «Этика в товароведной деятельности», «Информационное обеспечение товароведения и экспертизы товаров», «Товарная информация», «Основы маркетинга», «Основы логистики».

Для успешного прохождения производственной практики у обучающегося должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- способность использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности;
- способность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;

- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию;
- осознание социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации;
- способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности;
- способность использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;
- умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;
- способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности;
- умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения;
- системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров;
- способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств;
- навыки 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;

- умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента;
- знание ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество;
- способность выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости;
- умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации;
- умение 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;
- способность осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь;
- умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей.

В результате прохождения производственной практики у обучающегося должны быть сформированы умения и навыки, необходимые для последующего освоения таких дисциплин, как «Категорийный менеджмент», «Таможенная экспертиза», «Технология хранения, транспортирования и упаковывания потребительских товаров», «Мерчандайзинг потребительских товаров».

## **5. ТИПЫ, СПОСОБЫ, МЕСТО И ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**Тип производственной практики:** практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (в торгово-закупочной; организационно-управленческой в области товарного менеджмента деятельности).

**Способ проведения производственной практики:** стационарная.

**Время проведения производственной практики:** 5 курс.

**Место проведения производственной практики:** сторонние организации различного характера (профиля) деятельности, форм собственности и организационно-правового статуса, в том числе на и вне таможенной территории РФ (коммерческие отделы крупных торговых фирм; различные розничные и оптовые предприятия; подразделения Роспотребнадзора; предприятия по производству продовольственных и непродовольственных товаров), обладающие необходимым кадровым потенциалом.

В качестве баз производственной практики для студентов выбираются организации и предприятия, отвечающие следующим требованиям:

- соответствующие профилю направления подготовки и типу практики;
- имеющие сферы деятельности, предусмотренные программой практики;
- располагающие высококвалифицированными кадрами для руководства практикой студентов.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практики согласуется с требованием их доступности для данных обучающихся и практика проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

## **6. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

В результате прохождения производственной практики у обучающегося формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):



<b>Код и формулировка компетенции</b>	<b>Этапы формирования компетенции</b>	
ПК-1 – умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	знает	критерии выбора поставщиков потребительских товаров
	умеет	анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров
	владеет	методами и инструментами анализа коммерческих предложений, выбора поставщиков потребительских товаров
ПК-2 – способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торговой закупочной деятельности	знает	правила организации закупки и поставки потребительских товаров
	умеет	осуществлять связи с поставщиками и покупателями, составлять и анализировать договора купли-продажи и контролировать их выполнение
	владеет	практикой закупки и поставки потребительских товаров и повышения эффективности торговой закупочной деятельности
ПК-3 – умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	знает	правила составления рекламации и претензии к качеству потребительских товаров
	умеет	составлять и анализировать рекламации и претензии к качеству потребительских товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения
	владеет	навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству потребительских товаров
ПК-4 – системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	знает	организационно-управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
	умеет	управлять процессами, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
	владеет	навыками организации процессов, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
ПК-5 – способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	знает	принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств
	умеет	применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств

	владеет	навыками использования принципов товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств
ПК-6 – навыки 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	знает	основные характеристики потребительских товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные)
	умеет	управлять основными характеристиками потребительских товаров на всех этапах их жизненного цикла
	владеет	навыками управления основными характеристиками потребительских товаров на всех этапах их жизненного цикла
ПК-7 – умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	знает	факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента
	умеет	изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента
	владеет	методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений

## 7. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Общая трудоемкость производственной практики составляет 4 недели / 6 зачетных единиц, 216 часов.

№	Разделы (этапы) практики Виды работ по практике	Трудоемкость (в часах)		Итого	Формы текущего контроля
		аудиторная работа	самостоятельная работа		
<b>1</b>	<b>Подготовительный этап</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	Дневник прохождения практики
1.1	Вводный инструктаж	2	0	2	
1.2	Ознакомительные лекции	4	2	6	
<b>2</b>	<b>Экспериментальный этап</b>	<b>138</b>	<b>36</b>	<b>174</b>	Дневник прохождения практики
2.1	Сбор информации	118	0	118	
2.2	Обработка информации	20	36	56	
<b>3</b>	<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	Отчет о прохождении практики. Дневник прохождения практики
3.1	Подготовка отчета	10	18	28	
3.2	Защита отчета	6	0	6	
<b>Итого</b>		<b>160</b>	<b>56</b>	<b>216</b>	

## 8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

### Общие вопросы, подлежащие изучению независимо от характера деятельности предприятия – базы практики

1. Дать организационную и правовую характеристику предприятия:

– статус предприятия, его правовая основа;

– форма собственности и порядок формирования основных средств, обеспечивающих деятельность предприятия.

2. Дать характеристику основных видов деятельности предприятия.

Данные представить в таблице:

Таблица \_\_ – Виды деятельности предприятия в динамике по годам

Вид деятельности	Показатели по годам					
	20__ г.		20__ г.		20__ г.	
	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %	Объем, тыс. руб.	Удельный вес, %
Торговая деятельность						
Розничный товарооборот						
Оптовый товарооборот						
Производственная деятельность						
Закупочная деятельность						

3. Изучить структуру управления, ее соответствие выполняемым функциям и задачам, стоящим перед предприятием.

4. Дать краткую характеристику деятельности предприятия. Данные представить в таблице:

Таблица \_\_ – Основные показатели работы предприятия в динамике по годам

Экономические показатели деятельности предприятия	Года		
	20__ г.	20__ г.	20__ г.
Товарооборот, тыс. руб.			
Валовые доходы, %			
Издержки обращения, %			
Доходы, %			

5. Дать характеристику материально-технической базы предприятия и ее оценку (техническое состояние основных и вспомогательных помещений, их размер, оснащенность оборудованием, стоимость основных фондов).

6. Сделать анализ эффективности использования основных площадей и оборудования предприятия. Данные представить в таблице:

Таблица \_\_ – Эффективность использования основных площадей и оборудования предприятия в динамике по годам

Показатели	Единица измерения	Года		
		20__ г.	20__ г.	20__ г.
Площадь торгового зала				
Складская площадь				
Производственная площадь				
Объем розничного товарооборота				
Объем оптового товарооборота (в сопоставимых ценах)				
Объем производства (в сопоставимых ценах)				
Товарооборот на 1 м <sup>2</sup> торговой площади (в сопоставимых ценах)				
Оптовый товарооборот на 1 м <sup>2</sup> складских помещений				
Объем производства на 1 м <sup>2</sup> производственных площадей				
Стоимость оборудования на 1 единицу продукции				

7. Сделать анализ кадрового состава предприятия и развития фонда заработной платы.

### **Перечень вопросов для изучения студентами, проходящими практику в посреднических фирмах и предприятиях**

1. Характеристика посреднической деятельности предприятия и ее оценка:

– посреднические функции, которые выполняет предприятие (обеспечивает заключение договоров между продавцом и покупателем, самостоятельно закупает товары у производителей и продает потребителям, обеспечивает доставку и хранение, предлагает различные услуги, связанные с доведением товара от производителя до потребителя);

– целесообразность и экономическая эффективность выполнения различных циклов посреднической деятельности для предприятия.

2. Характеристика объемов и ассортимента закупаемых товаров. Изучить причины выбора специализации деятельности предприятия и ее эффективность.

3. Порядок формирования ресурсов (оборотных средств) для осуществления коммерческой деятельности.

4. Изучить методику определения объемов деятельности предприятия (объемов закупки), возможности расширения закупочной деятельности.

5. Организация изучения конъюнктуры рынка и порядок использования данных о спросе в закупочной деятельности предприятия.

6. Ознакомиться с методами изучения конкурентов. Необходимость изучения посредников в коммерческой деятельности.

7. Изучить источники закупки товаров (классификация источников по организационному признаку, месту расположения, специализация).

8. Изучить методы, по которым выбираются поставщики товаров (т.е. выбрать метод, которым руководствуется фирма при выборе того или иного источника закупки товаров).

9. Дать характеристику работы предприятия по организации закупочной

деятельности (выбор вида сделки, обоснование характера сделки, оформление сделки). Необходимо к отчету приложить копии документов, согласно которым оформляется сделка.

10. Изучить порядок расчета с поставщиками. Проанализировать особенности оплаты с различными поставщиками в современных условиях (обосновать выбор формы расчета).

11. Характеристика покупателей, их выбор и организация работы с ними.

12. Порядок оформления коммерческих взаимоотношений с покупателями (юридическое оформление сделок, порядок расчета, порядок отгрузки, экономическая эффективность данных операций).

13. Характеристика методов стимулирования сбыта товаров, используемых фирмой.

14. Экономическая и маркетинговая оценка сбытовой деятельности фирмы.

15. Изучение порядка учета договорных отношений с поставщиками и покупателями. Претензионная работа.

### **Перечень вопросов для изучения студентами, проходящими практику на розничных торговых предприятиях**

1. Место расположения предприятия и характеристика контингента обслуживаемых покупателей.

2. Характеристика специализации предприятия, чем обуславливается выбор данной специализации, размер торговых площадей, определение типа предприятия. Режим работы предприятия, эффективность выбора режима предприятия.

3. Характеристика форм и методов обслуживания покупателей, характеристика дополнительного обслуживания покупателей, эффективность применения различных методов обслуживания покупателей на предприятии.

4. Характеристика источников закупки товаров, их классификация и обоснование выбора поставщика.

5. Организация изучения потребительского спроса, использование

данных изучения спроса в коммерческой работе.

6. Методы определения объема закупок, расчет экономической эффективности закупочной деятельности.

7. Характеристика коммерческой работы предприятия по заключению договоров (контрактов) на поставку товаров и торговых сделок. Порядок оформления, содержание и порядок расчетов (копии документов приложить к отчету).

8. Учет договорных взаимоотношений с поставщиками, претензионная работа.

9. Порядок формирования ассортимента торгового предприятия.

10. Изучение организации работы с покупателями, использование предприятием методов стимулирования сбыта товаров.

11. Соблюдение торговым предприятием закона РФ «О защите прав потребителей». Порядок обмена и возврата товаров.

12. Ознакомление с приемкой товаров по количеству и качеству (отечественных и импортных). Порядок оформления.

13. Организация пополнения ассортимента товаров (как определяется размер партии и интервалы завоза товаров). Организация доставки товаров. Транспортно-экспедиционное обслуживание.

### **Перечень вопросов для изучения студентами, проходящими практику в отделе сбыта производственного предприятия**

1. Изучить ассортимент, объемы и качество выпускаемых предприятием товаров.

2. Оценить конкурентоспособность товаров.

3. Изучить конкурентов, выпускающих аналогичные товары (отечественных и зарубежных). Исходная информация. Ассортимент выпускаемых товаров, качество, цены, наличие этих товаров на рынке.

4. Изучить организационное построение сбытового аппарата предприятия.

5. Изучить порядок и методику разработки сбытовой программы, ее

основные разделы.

6. Характеристика покупателей, порядок работы с покупателями.

7. Изучение перспектив предприятия по расширению рынков сбыта за счет увеличения объемов производства и стимулирования сбыта.

8. Организация рекламы на предприятии. Порядок разработки бюджета на рекламные мероприятия.

9. Изучение коммерческой деятельности предприятия:

– преддоговорная работа (составление рекламных бюллетеней, каталогов, составление коммерческих писем, оферты, работа на ярмарках и выставках);

– виды сделок, используемые в работе с покупателями;

– порядок заключения договоров (контрактов) (копии документов приложить к отчету);

– порядок расчетов;

– порядок отгрузки (поставки) готовой продукции покупателям;

– претензионная работа отдела сбыта.

### **Перечень вопросов для изучения студентами, проходящими практику на товарной бирже**

1. Характеристика деятельности биржи, основные функции, цели и задачи.

2. Изучить устав биржи и ее структуру.

3. Порядок формирования уставного фонда биржи.

4. Изучить и дать характеристику основных операций, выполняемых биржей.

5. Виды ценных бумаг, их характеристика. Дать характеристику ценным бумагам, участвующим в деятельности биржи. Перспективы их использования.

6. Инвестиционные программы биржи.

## **9. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ (ПО ИТОГАМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ)**

Промежуточной аттестацией по итогам производственной практики является зачет с оценкой. Шкала оценивания уровня сформированности компетенций приведена в таблице.



## Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции		Критерии	Показатели	Баллы
ПК-1 – умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	знает	критерии выбора поставщиков потребительских товаров	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		4
	Сформированные и систематические знания	Высокий	5		
	умеет	анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		4
	Успешные и систематические умения	Высокий	5		
	владеет	методами и инструментами анализа коммерческих предложений, выбора поставщиков потребительских товаров	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		4
Успешные и систематические владения			Высокий		5
ПК-2 – способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи	знает	правила организации закупки и поставки потребительских товаров	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		4
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5

с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	умеет	осуществлять связи с поставщиками и покупателями, составлять и анализировать договора купли-продажи и контролировать их выполнение	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		4
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	практикой закупки и поставки потребительских товаров и повышения эффективности торгово-закупочной деятельности	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		4
			Успешные и систематические владения	Высокий	5
ПК-3 – умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	знает	правила составления рекламации и претензии к качеству потребительских товаров	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		4
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5
	умеет	составлять и анализировать рекламации и претензии к качеству потребительских товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		4
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству потребительских товаров	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		4
			Успешные и систематические владения	Высокий	5
ПК-4 – системное представление об основных организационных и	знает	организационно-управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		4
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5

управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	умеет	управлять процессами, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		4
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	навыками организации процессов, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		4
			Успешные и систематические владения	Высокий	5
ПК-5 – способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	знает	принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		4
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5
	умеет	применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		4
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	навыками использования принципов товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		4
			Успешные и систематические владения	Высокий	5

ПК-6 – навыки 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	знает	основные характеристики потребительских товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные)	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5
	умеет	управлять основными характеристиками потребительских товаров на всех этапах их жизненного цикла	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	навыками управления основными характеристиками потребительских товаров на всех этапах их жизненного цикла	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		
			Успешные и систематические владения	Высокий	5
ПК-7 – умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	знает	факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Отсутствие знаний	Пороговый	2
			Фрагментарные знания		
			Неполные знания	Базовый	3
			Сформированные знания, но содержат отдельные пробелы		
			Сформированные и систематические знания	Высокий	5
	умеет	изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента	Отсутствие умений	Пороговый	2
			Частично освоенные умения		
			В целом успешные умения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные умения, но содержат отдельные пробелы		
			Успешные и систематические умения	Высокий	5
	владеет	методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	Отсутствие владений	Пороговый	2
			Фрагментарные владения		
			В целом успешные владения, но не систематические	Базовый	3
			В целом успешные владения, но сопровождающиеся отдельными ошибками		
			Успешные и систематические владения	Высокий	5

## **Методические материалы, определяющие процедуры оценивания производственной практики**

Проверка выполнения студентами программы производственной практики проводится руководителями практики от кафедры вуза и предприятия – базы практики в формах текущей и промежуточной аттестации.

Текущая аттестация за правильной организацией производственной практики и ее прохождением осуществляется руководителем практики от кафедры путем проведения консультаций студентов по всем возникающим вопросам. С этой целью составляется график консультаций, который доводится до сведения студентов на организационном собрании по практике. В графике консультаций выделяются отдельные даты (не менее одного раза в неделю), в которые студент в обязательном порядке должен явиться на кафедру и предоставить дневник прохождения практики и собранный материал для подготовки и оформления отчета.

Наличие у руководителя практики от предприятия – базы практики существенных замечаний (пропуски без уважительных причин, отсутствие записей в дневнике, некачественное выполнение предусмотренных программой практики заданий) является основанием для внесения в дневник соответствующих замечаний с установлением студенту кратчайших сроков устранения отмеченных недостатков.

Промежуточной аттестацией по производственной практике является зачет с оценкой, который проводится в виде защиты отчета в форме собеседования.

Промежуточная аттестация проводится на основании представленного отчета о прохождении практики, публичной защиты и отзыва руководителя практики от предприятия – базы практики об уровне знаний и приобретенных профессиональных умений и навыков обучающегося.

В состав комиссии по защите отчетов о прохождении производственной практики входят руководитель практики от кафедры вуза, преподаватели,

ведущие дисциплины, по которым проводится практика и, по возможности, руководитель практики от предприятия – базы практики.

Допускается и является желательным проведение защиты отчетов по практике непосредственно на предприятии. В таких случаях состав комиссии может быть изменен.

Во время защиты отчета о прохождении производственной практики студент должен показать приобретенные знания, умения и навыки в вопросах профессиональной деятельности, предусмотренных программой практики и изложенных им в отчете и дневнике, обосновать сделанные выводы и предложения, отвечать на все вопросы по существу отчета.

### **Критерии оценки производственной практики**

<b>Баллы</b>	<b>Оценка</b>	<b>Требования к сформированным компетенциям</b>
5	«отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал практики, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Содержание и оформление отчета и дневника о прохождении практики полностью соответствуют предъявляемым требованиям, характеристики студента положительные.
4	«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Основные требования к прохождению практики выполнены, имеются несущественные замечания по содержанию и формам предоставления отчета и дневника, характеристики студента положительные.
3	«удовлетворительно»	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала практики, испытывает затруднения при выполнении практических работ. Оформление отчета и дневника о прохождении практики небрежное, отражены все вопросы программы практики, но имеют место отдельные существенные погрешности, характеристики студента положительные.

2	«неудовлетворительно»	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала практики, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на поставленные вопросы. В отчете освещены не все разделы программы практики.
---	-----------------------	---

Студенты, не выполнившие программу производственной практики без уважительной причины или получившие неудовлетворительную оценку, отчисляются из ДВФУ за академическую неуспеваемость.

### **Методические указания к составлению отчета по производственной практике**

Отчет о прохождении производственной практики составляется на основе материалов, собранных при работе над всеми разделами соответствующей программы практики.

Структурными элементами отчета о прохождении производственной практики являются:

- титульный лист;
- справка-подтверждение о прохождении практики;
- отзыв-характеристика руководителя от предприятия;
- дневник прохождения практики;
- оглавление;
- введение;
- термины, определения и сокращения (при необходимости);
- основная часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложение(я) (при необходимости).

*Титульный лист* является первой страницей отчета о прохождении практики и должен быть заверен подписью руководителя практики – представителя предприятия и печатью предприятия. Форма титульного листа отчета о прохождении практики представлена в приложении А.

*Отзыв-характеристика руководителя от предприятия.* По итогам производственной практики руководитель практики – представитель предприятия и непосредственные руководители в подразделениях готовят отзыв-характеристику на студента-практиканта, который заверяется печатью предприятия.

Отзыв руководителя практики от предприятия должен содержать:

- характеристику студента как специалиста, овладевшего определенными практическими навыками и умениями;
- информацию о способности студента к организаторской и управленческой деятельности, творческому мышлению, инициативности и дисциплинированности;
- направления дальнейшего совершенствования подготовки студента;
- выявленные недостатки и пробелы в подготовке студента;
- оценку выполнения студентом работ в баллах (по 5-ти балльной шкале).

*Дневник прохождения практики.* В дневнике должны быть отражены все выполняемые студентом работы и задания по дням прохождения практики. Дневник прохождения практики должен быть подписан оформлен в соответствии с приложением Б, руководителем практики – представителем предприятия и заверен печатью предприятия.

*Оглавление.* В оглавлении в хронологической последовательности даются все названия структурных элементов отчета о прохождении практики с указанием номеров страниц, на которых они помещены. Справка-подтверждение о прохождении практики, отзыв-характеристика руководителя от предприятия и дневник прохождения практики в оглавление не входят.

*Введение.* Во введении должны быть указаны место и период прохождения практики, определены цель и задачи прохождения практики в соответствии с задачами профессиональной деятельности и целями образовательной программы.



*Термины, определения и сокращения.* Данный структурный элемент содержит перечень терминов, определений и сокращений, применяемых в отчете о прохождении практики, кроме общепринятых. Запись терминов, определений и сокращений приводят в порядке упоминания их в тексте отчета с необходимой расшифровкой и пояснениями. Данный структурный элемент отчета о прохождении практики носит не обязательный характер.

*Основная часть,* как правило, должна быть представлена следующими разделами:

– характеристика предприятия – места прохождения практики (краткая характеристика деятельности предприятия, его организационная структура, основные нормативные документы, которыми регламентируется деятельность предприятия (внешние и внутренние));

– описание и фотография рабочего места и функциональных обязанностей студента на период практики;

– результаты выполнения программы практики задания.

*Заключение* должно содержать описание полученных результатов на основе поставленных во введении задач, знаний, навыков и умений, приобретенных студентом за время прохождения практики, а также критические замечания студента, выводы и предложения об улучшении работы предприятия – места прохождения практики.

*Список использованных источников* должен содержать сведения об информационных источниках. Пример оформления библиографических описаний документов, используемых при подготовке отчета о прохождении практики, представлен в приложении В.

*Приложение.* В приложения рекомендуется включать материалы, связанные с выполненной работой, которые по каким-либо причинам не могут быть включены в основную часть отчета по практике, такие как таблицы вспомогательных цифровых данных; описание торгово-технологического оборудования; инструкции и методики, изученные в процессе прохождения практики; сертификаты, нормативные документы,

иллюстрации вспомогательного характера; иллюстрации, таблицы, выполненные на листах А1, А3 и др.

Общий объем отчета о прохождении практики без учета приложений должен составлять 20-30 страниц печатного текста. Рукописный вариант отчета не допускается.

Материал основной части отчета о прохождении практики должен быть изложен четко, последовательно и поделен на разделы, подразделы, пункты и подпункты, которые должны быть отражены в оглавлении отчета. Предложения и выводы в заключении отчета должны быть четко сформулированы.

Отчет о прохождении практики оформляется на одной стороне листа белой бумаги формата А 4 (размер 210 на 297 мм) в соответствии со следующими требованиями: интервал междустрочный – полуторный; шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 14 пт (в таблицах допускается 10 – 12 пт; в оглавлении – 12 пт); выравнивание текста «по ширине»; отступ первой строки – 1,25 см.

Страницы отчета должны иметь следующие размеры полей: левое – 30 мм; правое – 10 мм; верхнее и нижнее – 20 мм.

Все страницы отчета о прохождении практики нумеруются по порядку от титульного листа до последней страницы арабскими цифрами, соблюдая сквозную нумерацию по всему тексту. Первой страницей считается титульный лист, на котором номер не ставится. На следующей странице проставляется цифра «2» и т.д. Порядковый номер ставится посередине в нижней части страницы.

Каждый раздел отчета должен начинаться с новой страницы.

Разделы, подразделы, пункты и подпункты нумеруют арабскими цифрами. Разделы должны иметь порядковую нумерацию в пределах всего текста основной части отчета (например – 1, 2, 3 и т.д.). Номер подраздела включает номера раздела и подраздела, разделенные точкой (например – 1.1, 1.2, 1.3 и т.д.); номер пункта – номера раздела, подраздела и пункта, разделенные точками (например – 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3 и т.д.); номер подпункта –

номера раздела, подраздела, пункта и подпункта, разделенные точками (например – 1.1.1.1, 1.1.1.2, 1.1.1.3 и т.д.).

Количество номеров в нумерации структурных элементов отчета не должно превышать четырех. После номера раздела, подраздела, пункта и подпункта точку не ставят, а отделяют от текста пробелом.

Для разделов, подразделов, пунктов и подпунктов отчета о прохождении практики применяют заголовки, которые должны четко и кратко отражать их содержание. Заголовок раздела (подраздела, пункта или подпункта) печатают полужирным шрифтом, отделяя от номера пробелом, начиная с прописной буквы, не приводя точку в конце и не подчеркивая. При этом номер раздела (подраздела, пункта или подпункта) печатают после абзацного отступа, равным пяти знакам (первому положению табулятора равному 1,25 см). Если заголовок состоит из двух предложений, то их разделяют точкой.

Заголовок раздела отделяется от следующего за ним текста или заголовка подраздела одной пустой строкой. Заголовок раздела или подраздела, следующий после текста предыдущего раздела или подраздела, отделяется от него одной пустой строкой.

Иллюстративный материал основной части отчета о прохождении практики может быть представлен таблицами и графическим материалом (рисунком, диаграммой, схемой, блок-схемой и т.п.). Любой графический материал обозначают словом «Рисунок». Таблицы и рисунки должны иметь соответствующий номер и название и располагаться непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые, или на следующей странице. Таблицы и рисунки нумеруют арабскими цифрами сквозной нумерацией в пределах всего текста отчета. На все имеющиеся в тексте отчета о прохождении практики таблицы и рисунки должны быть ссылки. В приложении Г приведены примеры оформления таблиц и рисунков.

Приложения к отчету о прохождении практики обозначают прописными буквами русского алфавита, начиная с А (за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ъ, Ы, Ь), которые приводят после слова «Приложение». Если в отчете одно

приложение, то ему присваивают обозначение «А».

Каждое приложение начинают с новой страницы. При этом в верхней части страницы, посередине, приводят и выделяют полужирным шрифтом слово «Приложение», записанное строчными буквами с первой прописной, и обозначение приложения. Приложение должно иметь заголовок, который располагают симметрично относительно текста, приводят в виде отдельной строки (или строк), печатают строчными буквами с первой прописной и выделяют полужирным шрифтом. Если приложение размещается на нескольких страницах, слово «Приложение» указывают только на первой странице данного приложения. Приложения должны иметь общую с основной частью отчета сквозную нумерацию страниц.

В тексте отчета о прохождении практики должны быть даны ссылки на все приложения. Приложения располагают в порядке ссылок на них в тексте.

Структурный элемент отчета о прохождении практики «Термины, определения и сокращения» должен начинаться со слов: «В настоящем отчете применены следующие термины с соответствующими определениями». Определение должно быть оптимально кратким и состоять из одного предложения. Термин записывают с прописной буквы, а определение – со строчной. Термин отделяют от определения тире.

В список использованных источников должна быть включена литература, на которую имеются ссылки в отчете о прохождении практики. Рекомендуются использовать алфавитный способ группировки литературы. Если в список входит литература на разных языках, то источники вначале располагаются на русском языке, а затем – на иностранном. Каждый источник в списке должен быть пронумерован (формат нумерации: 1. 2. 3.).

При ссылке на литературный источник после упоминания о нем в тексте отчета в квадратных скобках проставляют номер, под которым он значится в списке использованных источников, а в необходимых случаях и страницы, например: [10, с. 109]. Если необходимо сослаться на несколько работ одного автора или на работы нескольких авторов, то в скобках указывают номера

этих публикаций, например: «Ряд авторов [5, 8, 10 – 14] считают...».

Правильно оформленный отчет о прохождении практики распечатывается и скрепляется. С отчетом обязательно должен ознакомиться руководитель практики от предприятия, который заверяет его своей подписью и печатью предприятия, после чего он дает письменный отзыв-характеристику о выполнении студентом программы практики.

## **10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

### **Основная литература**

1. Гусарова В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации [Электронный ресурс] / Гусарова В., Птуха К. - М.: Альпина Паблишер, 2019. - 208 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/82431.html>

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

3. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2019. - 456 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85263.html>

4. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика применения: Монография / Еремин А.А. - М.: Юстицинформ, 2017. - 208 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1005916>

5. Захарова Ю.А. Стратегии продвижения товаров [Электронный ресурс] / Ю.А. Захарова. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 158 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/83137.html>

6. Иванова Т.Н. Товарный менеджмент: Учебное пособие / Иванова Т.Н.,

Еремина О.Ю., Евдокимова О.В.; Под ред. Ивановой Т.Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 234 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/610206>

7. Коммерческая логистика: учебное пособие / Н.А. Нагапетьянц, Н.Г. Каменева, В.А. Поляков [и др.]; под общ. ред. Н.А. Нагапетьянца. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. - 253 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/982239>

8. Кузнецов И.Н. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие для бакалавров / И.Н. Кузнецов. - М.: Дашков и К, 2018. - 492 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85719.html>

9. Магомедов Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник для бакалавров / Магомедов Ш.Ш. - М.: Дашков и К, 2019. - 176 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85673.html>

10. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью [Электронный ресурс]: учебное пособие / Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. - 397 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79818.html>

11. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1028892>

12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 537 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/939763>

13. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2017. - 284 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450757>

14. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс]: учебник / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К, 2019. - 288 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85133.html>

15. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

16. Пигунова О.В. Стратегия организации торговли: Учебное пособие / Пигунова О.В., Бондаренко О.Г. - Мн.: Вышэйшая школа, 2017. - 174 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1012655>

17. Филиппова С.Ю. Имидж коммерсанта: правовое регулирование и способы охраны: Пособие / Филиппова С.Ю., Харитонов Ю.С. - М.: Статут, 2018. - 288 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/991819>

### Дополнительная литература

1. Башаримова С.И. Организация торговли. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.И. Башаримова, Я.В. Грицкова, М.В. Дасько. - Минск: Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2014. - 296 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67686.html>

2. Беспалов М.В. Особенности развития предпринимательской деятельности в условиях современной России: Учебное пособие / Беспалов М.В. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 232 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/636219>

3. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: организация и управление: Учебник / Бунеева Р.И. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. - 351 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58947.html>

4. Вандышева О.П. Организация товароведения на предприятиях розничной торговли [Электронный ресурс] / О.П. Вандышева. - Воронеж, 2015. - 17 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/590425>

5. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Виноградова С.Н. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20218.html>

6. Грибанова И.В. Организация и технология торговли: учебное пособие / Грибанова И.В., Смирнова Н.В. - Минск: Республиканский институт

профессионального образования (РИПО), 2016. - 204 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/67810.html>

7. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчянц. - М.: Дашков и К, 2012. - 692 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/342031>

8. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 480 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/247389>

9. Дорман В.Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: Учебное пособие / Дорман В.Н. - 2-е изд., стер. - М.: Флинта, Изд-во Урал. ун-та, 2017. - 108 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/946686>

10. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю. - Саратов: Научная книга, 2012. - 159 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201.html>

11. Иванов Г.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003>

12. Иванов Г.Г. Оптовая торговля: учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411248>

13. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/502697>

14. Кент Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов / Т. Кент, О. Омар. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34504.html>

15. Кирюхина А.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие / Кирюхина А.Н. - Кемерово: Кемеровский технологический



институт пищевой промышленности, 2011. - 132 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14368.html>

16. Колпакиди Д.В. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс] / Колпакиди Д.В. - Иркутск: Иркутский государственный лингвистический университет, 2012. - 394 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/21098.html>

17. Левушкина С.В. Товарный менеджмент: учебное пособие для студентов [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.В. Левушкина. Ставрополь: СтГАУ (Ставропольский государственный аграрный университет), 2014. – 136 с. – Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=61123](http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=61123)

18. Лифиц И.М. Товарный менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / И.М. Лифиц, Ф.А. Жукова, М.А. Николаева. - М.: Издательство Юрайт, 2015. - 405 с. Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/tovarnyy-menedzhment-380530>

19. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько; под ред. Самойлова А.В. – М.: Финансы и статистика, 2014. - 608 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/69186>

20. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 512 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=377001>

21. Наумов А.Ф. Инновационная деятельность предприятия: Учебник / Наумов А.Ф., Захарова А.А. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/445761>

22. Наумов В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=411733>

23. Никитина Н.Ю. Организация торгово-технологических процессов: учебное пособие / Никитина Н.Ю., Шкурко В.Е., Шарова Ю.Е. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 112 с.

- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69652.html>

24. Николаева М.А. Товарная политика: учебник для бакалавриата / М.А. Николаева - М.: Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/505674>

25. Памбухчиянц О.В. Организация торговли [Электронный ресурс]: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2015. - 296 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52269.html>

26. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие / А.М. Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507956>

27. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учеб. пособие / О.В. Пигунова, Е.П. Науменко. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 255 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/509252>

28. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>

29. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / Попондопуло В.Ф. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/488662>

30. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: курс лекций/ Н.М. Зубко [и др.]. - Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2014. - 272 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28199.html>

31. Предпринимательское право: Учебник / А.В. Пчелкин, А.А. Демичев, М.В. Карпычев [и др.]. - М.: ИД ФОРУМ, 2014. - 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/468614>

32. Прохорова М.В. Организация работы интернет-магазина / Прохорова М.В., Коданина А.Л. - М.: Дашков и К, 2016. - 333 с. - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60463.html>

33. Толкачев А.Н. Коммерческое право / Толкачев А.Н. - М.: Дашков и К, 2018. - 360 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/511987>

## Интернет-ресурсы

1. Библиотека ГОСТов и нормативных документов. Режим доступа: <http://libgost.ru/>
2. ГОСТ ЭКСПЕРТ: Единая база ГОСТов РФ. Режим доступа: <http://gostexpert.ru/>
3. ГОСТы, СНИПы, СанПиНы и др.: Образовательный ресурс. Режим доступа: <http://g-ost.ru/>
4. Евразийский экономический союз: Правовой портал. Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/>
5. Открытая база ГОСТов. Режим доступа: <http://standartgost.ru/>
6. Товароведение и экспертиза товаров: Форум товароведов. Статьи по товароведению, экспертизе товаров, стандартизации, сертификации, торговле. Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/>
7. Codex Alimentarius. International Food Standards. Режим доступа: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/codex-home/en/>

## Программное обеспечение

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант». Режим доступа: [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
3. Справочная система «Кодекс». Режим доступа: <http://www.kodeks.ru/>
4. Программное обеспечение: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint.

## 11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

### ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Материально-техническим обеспечением производственной практики являются отвечающие требованиям техники безопасности, действующих санитарных и противопожарных норм торгово-технологическая база сторонних организаций и предприятий различного характера (профиля)

деятельности, форм собственности и организационно-правового статуса, в том числе на и вне таможенной территории РФ.

**Составители:**

канд. техн. наук, доцент  
базовой кафедры «Биоэкономики и  
продовольственной безопасности»



Л.О. Коршенко

канд. техн. наук, доцент  
базовой кафедры «Биоэкономики и  
продовольственной безопасности»



В.И. Бобченко

Программа практики обсуждена на заседании базовой кафедры «Биоэкономики и продовольственной безопасности», протокол № 6 от 14 июня 2019 г.

## Приложение А

### Форма титульного листа отчета о прохождении производственной практики

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Дальневосточный федеральный университет»

---

### ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Базовая кафедра «Биоэкономики и продовольственной безопасности»

### О Т Ч Е Т

о прохождении производственной практики

Выполнил студент гр. Б1509томз

\_\_\_\_\_ А.Д. Петухов

Отчет защищен:

с оценкой \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

подпись

И.О. Фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики

канд. техн. наук, доцент базовой

кафедры «Биоэкономики и

продовольственной безопасности»

\_\_\_\_\_ Л.О. Коршенко

Регистрационный № \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

подпись

И.О. Фамилия

Практика пройдена в срок

с « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

по « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

в \_\_\_\_\_

г. Владивосток

20\_\_

## Приложение Б

### Форма дневника прохождения производственной практики

#### ДНЕВНИК прохождения производственной практики

Студент \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

Школы экономики и менеджмента \_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_ группы

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Профиль подготовки: «Товарный менеджмент»

направляется на производственную практику \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (название предприятия, адрес)

Период практики: с «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель практики от вуза \_\_\_\_\_  
(ученая степень, должность, фамилия, имя, отчество)

#### Ход выполнения практики

№	Дата	Описание выполненной работы	Отметки руководителя практики от предприятия

Руководитель практики от предприятия \_\_\_\_\_  
(должность, фамилия, имя, отчество)

## Приложение В

### Примеры библиографических описаний литературных источников

#### Книги, одготомные издания

##### *Записи под заголовком, содержащие имя лица*

###### *Книги с одним автором:*

Николаева, М.А. Теоретические основы товароведения: учебник для вузов / М.А. Николаева. – М.: Норма, 2006. – 448 с.

###### *Книги с двумя авторами:*

Егорова, Н.Р. Экономика отрасли: торговля потребительскими товарами: учеб. пособие / Н.Р. Егорова, Т.И. Николаева. – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2004. – 262 с.

###### *Книги с тремя авторами:*

Копейкина, Л.В. Теоретические основы товароведения и экспертизы: учеб. пособие для вузов / Л.В. Копейкина, Т.К. Каленик, В.В. Груздев. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2004. – 84 с.

#### *Записи под заглавием*

##### *Книги под заглавием*

*(книги 4-х и более авторов; книги, не имеющие авторов):*

Справочник по товароведению продовольственных товаров / под ред. Т.Г. Родиной. – М.: КолосС, 2003. – 608 с.: ил.

Идентификационная и товарная экспертиза одежно-обувных и ювелирных товаров: учебник для вузов / А.Н. Неверов [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 471 с.

#### Книги, многотомные издания

##### *Документ в целом:*

Товароведение и экспертиза в таможенном деле: учебник в 4 т. / С.Н. Гамидуллаев [и др.]. – СПб.: РИО СПб филиала РТА, 2009. – 4 т.

##### *Отдельный том:*

Товароведение и экспертиза в таможенном деле: учебник в 4 т. Т. 3., Ч. 1. / С.Н. Гамидуллаев [и др.]. – СПб.: РИО СПб филиала РТА, 2009. – 193 с.

#### Законодательные материалы

Гражданский процессуальный кодекс РСФСР: [принят третьей сессии Верхов. Совета РСФСР шестого созыва 11 июня 1964 г.]: по состоянию на 15 ноября 2001 г. – М.: Маркетинг, 2001. – 159 с.

#### Правила

Правила устройства и безопасной эксплуатации подъемников: ПБ 10-256-98: утв. Ростехнадзором России 24.11.98: обязат. для всех м-в, ведомств, предприятий и орг., независимо от их орг.-правовой формы и формы

собственности, а также для индивидуал. предпринимателей. – СПб.: ДЕАН, 2001. – 110 с.: ил. – (Безопасность труда России).

### **Нормативно-техническая документация**

#### *Стандарты:*

ГОСТ Р 51074 – 2003. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования. – Введ. 2005–07–01. – М.: Изд-во стандартов, 2006. – 27 с.

Система стандартов безопасности труда: [сборник]. – М.: Изд-во стандартов, 2002. – 102 с.: ил. – (Межгосударственные стандарты).

#### *Нормы:*

Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации: МР 2.3.1.2432-2008 / Роспотребнадзор. – Введ. 18.12.2008. – М., 2008. – 26 с.

#### *Авторские свидетельства:*

А.с. 1000910 СССР, МКИЗ В 25 J 15/00. Способ определения механических свойств кожи / А.П. Смирнов, Ю.Б. Петрук (СССР). – № 3760364/25–08; заявл. 12.11.81; опубли. 25.01.83, Бюл. № 8. – 4 с.: ил.

#### *Патенты:*

Пат. 2455829 Российская Федерация, МПК А21D 2/02, А21D 2/22, А21D 2/36. Композиция для приготовления хлебопекарного улучшителя «Японика» / Л.О. Коршенко [и др.]; заявитель и патентообладатель Дальневосточный федеральный ун-т. – № 2011113602/13; заявл. 07.04.2011; опубли. 20.07.2012, Бюл. № 20. – 6 с.

### **Депонированные научные работы**

Разумовский, В.А. Управление маркетинговыми исследованиями в регионе / В.А. Разумовский, Д.А. Андреев; Ин-т экономики города. – М., 2002. – 210 с. – Деп. в ИНИОН Рос. акад. наук 15.02.02, № 139876.

### **Неопубликованные документы**

#### *Отчеты о НИР:*

Состояние и перспективы развития статистики Российской Федерации: отчет о НИР (заключ.): 06-02 / Рос. кн. палата; рук. А. А. Джиго; исполн.: В.П. Смирнова [и др.]. – М., 2000. – 250 с.

#### *Диссертации:*

Парфенова, Т.В. Обоснование применения полифенольных комплексов из дикоросов как антиоксидантов для производства мармелада функционального назначения и его товароведная характеристика: дис. ... канд. техн. наук: 05.18.15 / Т.В. Парфенова. – Владивосток, 2006. – 136 с.



**Составные части документов**  
**(аналитические библиографические записи)**

*Описание статьи из периодического издания:*

Серебрякова, Л.А. Особенности деформированных свойств нетканых материалов / Л.А. Серебрякова, Г.А. Лаврушин, Е.Г. Лаврушина // Строительные материалы. – 2009. – № 10. – С. 23–25.

Берегова, И.В. Пектины и каррагинаны в молочных продуктах нового поколения / И.В. Берегова // Молочная промышленность. – 2006. – № 1. – С. 45.

*Описание статьи из сборника:*

Гартованная, Е.А. Теоретическое обоснование получения мясных продуктов с использованием БАДов на основе пыльцы растений дальневосточного региона / Е.А. Гартованная, С.П. Присяжная // Технологии производства и переработки сельскохозяйственной продукции: сб. науч. тр. / ДальГАУ, Благовещенск. – Благовещенск, 2009. – С. 119–122.

*Описание законодательного документа, опубликованного  
в периодическом издании:*

О рекламе: Федеральный закон № 108-ФЗ от 18 июля 1995 г. принят Гос. Думой 14 июня 1995 г. // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 30.

**Электронные ресурсы**

*Локального доступа:*

Калачев, С.Л. Теоретические основы товароведения и экспертизы [Электронный ресурс] / С.Л. Калачев. – М.: Юрайт, [2010]. – Электрон. опт. диск (CD-ROM).

О внесении изменения в Федеральный закон «О рекламе» [Электронный ресурс]: Федер. закон № 108-ФЗ от 18 июля 1995 г. – Режим доступа: компьютерная сеть ДВФУ. – БД КонсультантПлюс.

*Ресурсы удаленного доступа:*

Исследовано в России [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / МФТИ. – Электрон. журн. – Долгопрудный: МФТИ, 1998. – Режим доступа: <http://zhurnal.mipt.rssi.ru>.

Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М.: РГБ, 2012. – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>.

Товароведение и экспертиза товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru>.

Владимирова, И.Н. Капуста брокколи – *Brassica oleracea* L. var. *italica* Plenck [Электронный ресурс] / И.Н. Владимирова, В.С. Кисличенко. – Аналитический обзор. – Режим доступа: <http://www.provisor.com.ua/archive/2007/N11/brokkoli.php>.

## Приложение Г

### Примеры оформления таблиц и рисунков



Рисунок 1 – Структура управления ООО «Верена Мебель», г. Владивосток

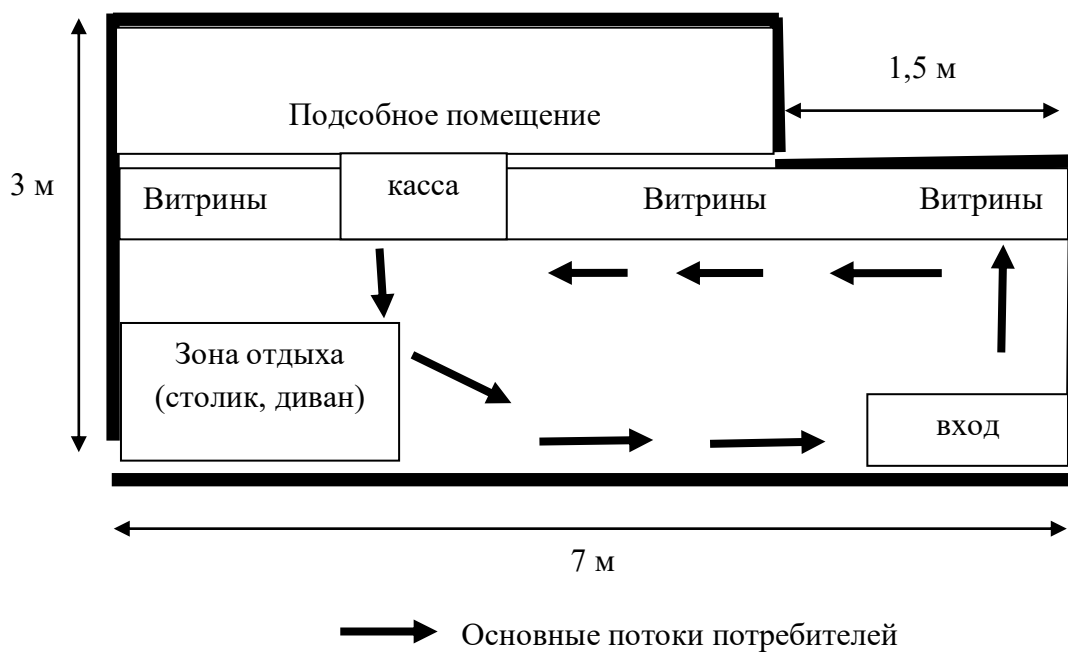
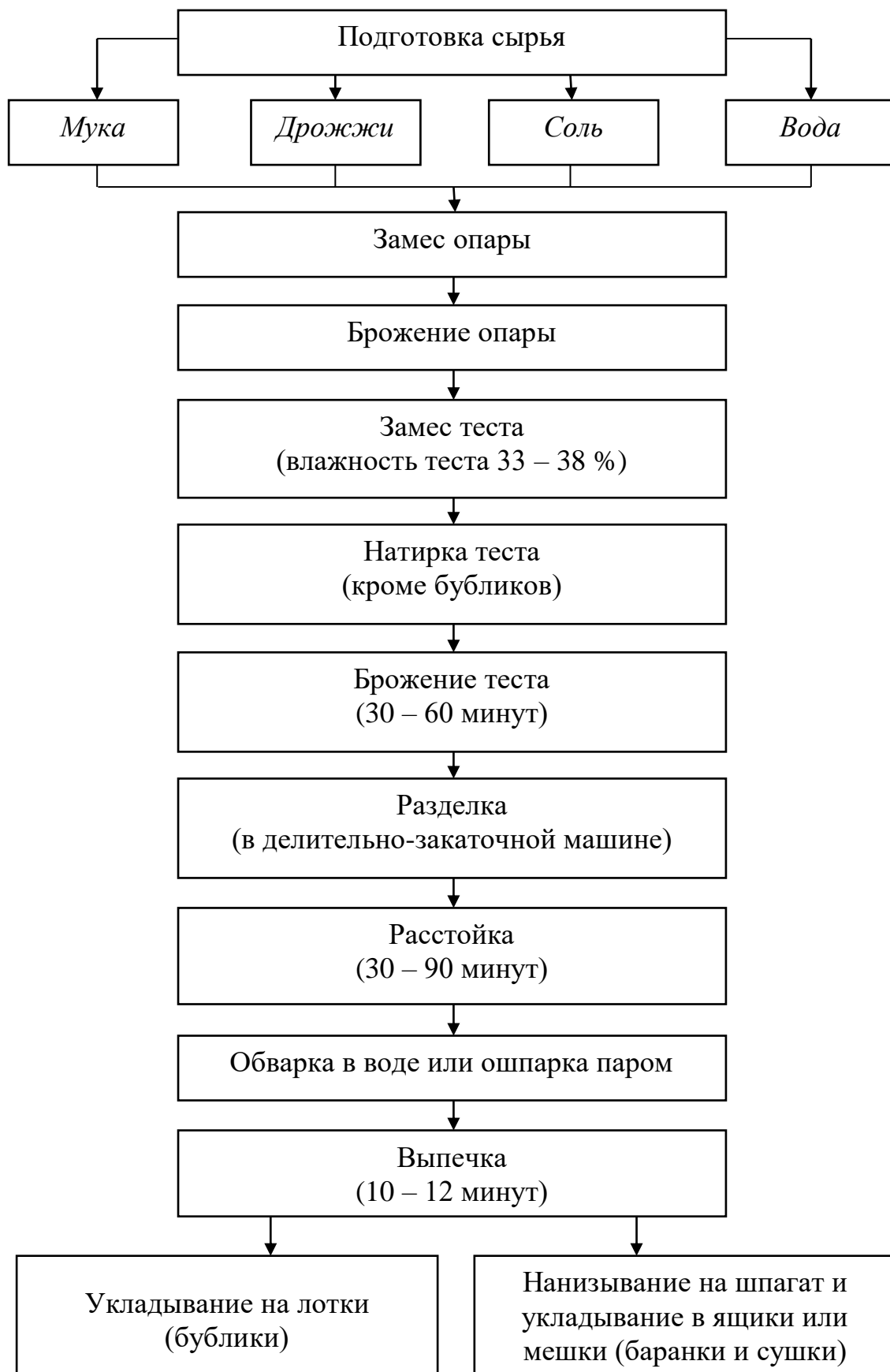


Рисунок 2 – Схема торгового зала ООО «Верена Мебель», г. Владивосток



Источник: [6]

Рисунок 3 – Схема производства бараночных изделий

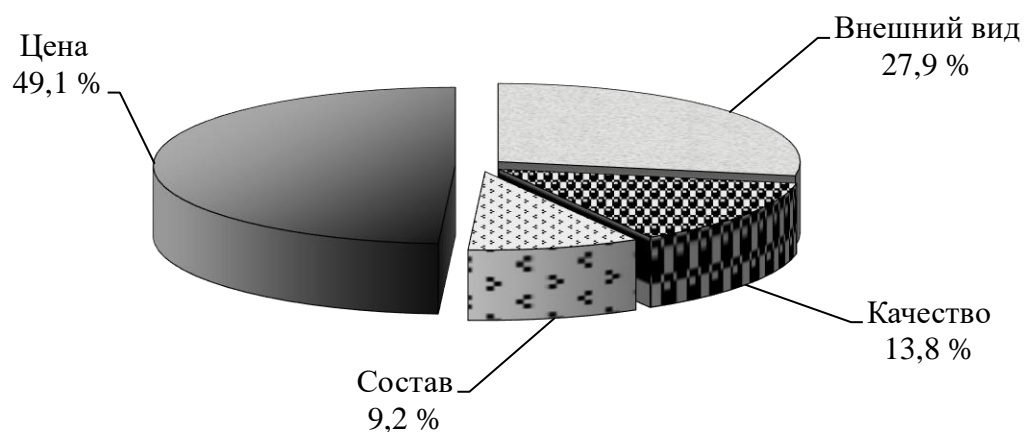


Рисунок 4 – Критерии выбора мучных кондитерских изделий покупателями

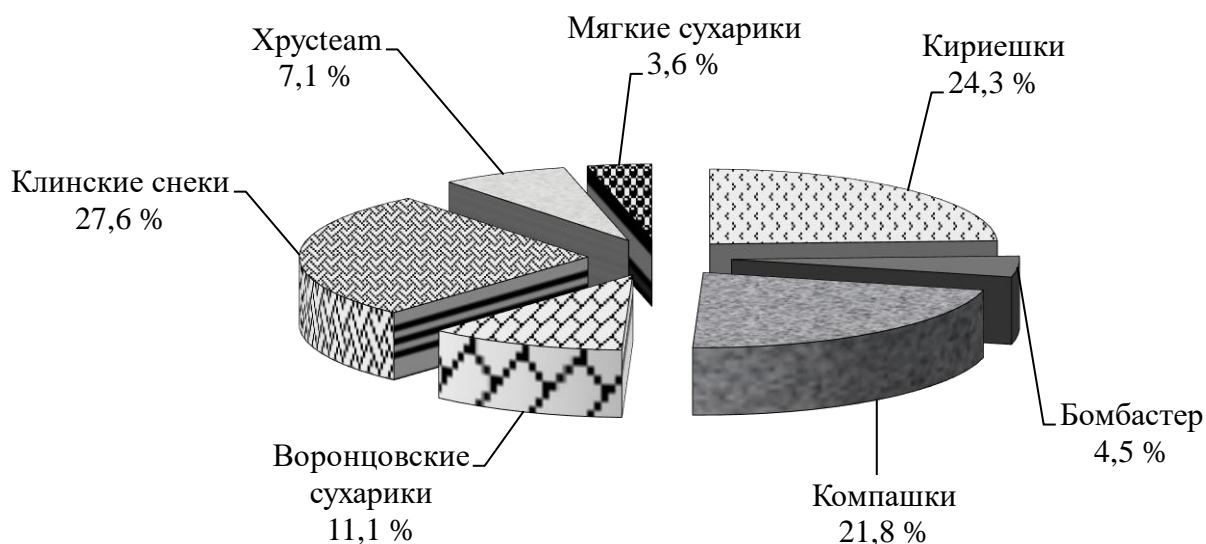


Рисунок 5 – Ассортиментная структура снеков по торговым маркам, реализуемых в ООО «В-Лазер Гипермаркет», г. Владивосток

Таблица 1 – Динамика и источники формирования прибыли ООО «Верена Мебель» за 2011 – 2013 гг., г. Владивосток, тыс. руб.

Показатели	Год		
	2011	2012	2013
Выручка от реализации продукции	9196,6	8880,2	7697,6
Затраты на реализацию продукции (общие затраты предприятия)	2247,9	2253,5	2293,9

*Окончание таблицы 1*

Показатели	Год		
	2011	2012	2013
Прибыль от реализации	218,4	199,9	253,7
Сальдо доходов и расходов от внереализационных операций	15,1	17,0	9,1
Балансовая прибыль	233,5	182,9	262,8
Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	205,0	166,7	256,6

Источник: данные бухгалтерской отчетности ООО «Верена Мебель», 2014 г.