

Министерство образования, науки и молодежной политики  
Нижегородской области  
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Балахнинский технический техникум»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**производственной (преддипломной) практики**

программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 38.02.04 Коммерция

Балахна  
2022 г.

## Содержание

1. Общая характеристика рабочей программы и результаты освоения профессионального модуля профессионального модуля	стр. 3
2. Структура и содержание профессионального модуля	6
3. Условия реализации профессионального модуля	21
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля (вида профессиональной деятельности)	25

# **1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

## **Производственной (преддипломной) практики**

### **1.1. Область применения программы**

Рабочая программа **Производственной (преддипломной) практики** – является частью основной профессиональной образовательной программы базовой подготовки в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям), входящей в состав укрупнённой группы специальностей 38.00.00 Экономика и управление в части освоения основных видов деятельности и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

- ВПД 01 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью;
- ВПД 02 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности;
- ВПД 03 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохраняемости товаров;
- ВПД 04 Выполнение работ по одной или нескольким профессиям рабочих должностям служащих (продавец продовольственных товаров и контролер – кассир).

### **1.2. Цели и задачи преддипломной практики – требования к результатам освоения программы преддипломной практики**

Цели преддипломной практики:

- формирование общих и профессиональных компетенций: ОК1 – ОК12, ПК 1.1 – ПК 1.10, ПК2.1 – ПК2.9, ПК3.1 – ПК 3.8;
- комплексное освоение обучающимися видов профессиональной деятельности;
- сбор и систематизация материала по теме выпускной квалификационной работы.

Задачи преддипломной практики:

- закрепление и совершенствование приобретенного в процессе обучения опыта практической деятельности обучающихся в сфере изучаемой специальности;
- развитие общих и профессиональных компетенций;
- освоение современных производственных процессов, технологий;
- адаптация обучающихся к конкретным условиям деятельности предприятий различных организационно-правовых форм;
- проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности;
- подготовка к выполнению выпускной квалификационной работы.

С целью овладения видами профессиональной деятельности обучающийся в ходе преддипломной практики должен иметь практический опыт:

- организации и управления торгово-сбытовой деятельностью;
- организации и проведения экономической и маркетинговой деятельностью;
- управления ассортиментом, оценки качества и обеспечения сохраняемости товаров.

### Требования к результатам освоения производственной (преддипломной) практики

В результате прохождения производственной практики по видам профессиональной деятельности обучающийся должен иметь практический опыт:

ВПД (из ФГОС)	Требования к практическому опыту (из ФГОС)
Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью	<ul style="list-style-type: none"><li>- приемка товаров по количеству и качеству;</li><li>- составление договоров;</li><li>- установление коммерческих связей;</li><li>- соблюдение правил торговли;</li><li>- выполнение технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</li><li>- эксплуатация оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</li></ul>
Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности	<ul style="list-style-type: none"><li>- оформление финансовых документов и отчетов;</li><li>- проведение денежных расчетов;</li><li>- расчет основных налогов;</li><li>- анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;</li><li>- выявление потребностей (спроса) на товары;</li><li>- реализация маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка;</li><li>- участие в проведении рекламных акций и кампаний, других маркетинговых коммуникаций;</li><li>- анализ маркетинговой среды организации</li></ul>
Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров	<ul style="list-style-type: none"><li>- определение показателей ассортимента;</li><li>- распознавание товаров по ассортиментной принадлежности;</li><li>- оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями;</li><li>- установление градаций качества;</li><li>- расшифровка маркировки;</li><li>- контроль режима и сроков хранения товаров;</li><li>- соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения</li></ul>

### 1.3 В результате освоения производственной (преддипломной) практики формируются общие компетенции и личностные результаты:

Общие компетенции и личностные результаты реализации программы воспитания (дескрипторы)	Код ОК и ЛР
<i>Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес</i>	<b>ОК 1</b>
<i>Организовывать собственную деятельность, выбирая типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.</i>	<b>ОК 2</b>
<i>Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность</i>	<b>ОК 3</b>
<i>Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</i>	<b>ОК 4</b>
<i>Использовать информационно-коммуникационные технологии в</i>	<b>ОК 5</b>

<i>профессиональной деятельности.</i>	
<i>Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.</i>	<b>ОК 6</b>
<i>Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации</i>	<b>ОК 7</b>
<i>Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения</i>	<b>ОК 8</b>
<i>Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.</i>	<b>ОК 9</b>
<i>Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.</i>	<b>ОК 10</b>
<i>Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций</i>	<b>ОК 11</b>
<i>Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.</i>	<b>ОК 12</b>
Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.	<b>ЛР 1</b>
Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.	<b>ЛР 2</b>
Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.	<b>ЛР 3</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионально конструктивного «цифрового следа».	<b>ЛР 4</b>
Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России.	<b>ЛР 5</b>
Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	<b>ЛР 6</b>
Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.	<b>ЛР 7</b>
Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.	<b>ЛР 8</b>
Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.	<b>ЛР 9</b>
Заботящийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности,	<b>ЛР 10</b>

в том числе цифровой.	
Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.	ЛР 11
Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.	ЛР 12
<b>Личностные результаты реализации программы воспитания, определенные отраслевыми требованиями к деловым качествам личности</b>	
Соблюдающий в своей профессиональной деятельности этические принципы: честности, независимости, профессионального скептицизма, противодействия коррупции и экстремизму, обладающий системным мышлением и умением принимать решение в условиях риска и неопределенности	ЛР 13
Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость	ЛР 14
Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий	ЛР 15

### 1.3. Количество часов на освоение рабочей программы производственной (преддипломной) практики:

Преддипломная практика проводится в течение 4 недель или 144 часов.

## 2. Результаты освоения программы преддипломной практики

Результатом освоения программы преддипломной практик является проверка профессиональной готовности будущего специалиста к самостоятельной трудовой деятельности и сбор материала к дипломному проекту по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Код	Наименование результата обучения
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические

	величины, показатели вариации и индексы
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
ПК 2.1	Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации
ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации
ПК 2.9	Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями

ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю



### 3. Структура и содержание преддипломной практики

#### 3.1. Тематический план преддипломной практики

Коды профессиональных компетенций	Наименование разделов	Всего часов
1	2	3
	Вводное занятие	6
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	<b>Раздел 1</b> Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия	18
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	<b>Раздел 2</b> Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия	18
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9	<b>Раздел 3</b> Исследование коммерческой деятельности предприятия	30
ПК3.1- ПК3.8	<b>Раздел 4</b> Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии	30
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9, ПК3.1- ПК3.8	<b>Раздел 5</b> Сбор и систематизация материалов по теме дипломной работы	30
ПК1.1- ПК1.10, ПК2.1- ПК 2.9, ПК3.1- ПК3.8	Оформление дневника и отчета по практике	12
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i>		
<b>Всего</b>		<b>144</b>

#### 3.2. Содержание обучения по преддипломной практики

№ п/п	Виды работ	Кол-во часов
<b>Вводное занятие</b>		<b>6</b>
1	Ознакомление с предприятием и его внешней средой. Прохождение инструктажа по т/б	6
<b>Тема 1. Организационно-экономическая характеристика торгового предприятия</b>		<b>18</b>
2	Анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия за три предшествующих года	6
3	Изучение структуры управления, кадрового потенциала предприятия и их анализ	6
4	Изучение способов защиты коммерческой тайны	6
<b>Тема 2. Организация экономической и маркетинговой деятельности торгового предприятия</b>		<b>18</b>

5	Выявление методов изучения и прогнозирования покупательского спроса и порядка определения сегментов рынка	6
6	Характеристика сегментов рынка предприятия, клиентов и стратегии ценообразования	6
7	Изучение инструментов продвижения товаров и услуг предприятия	6
<b>Тема 3. Исследование коммерческой деятельности предприятия</b>		<b>30</b>
8	Изучение и анализ основных этапов договорной работы, источников закупки товаров, условий взаимодействия с поставщиками, методов доставки товара	6
9	Характеристика устройства и планировки торгового и складского помещения	6
10	Анализ технической оснащенности предприятия специальными программным обеспечением	6
11	Участие в приемке товаров по количеству и качеству, оформлении приемо-сдаточных документов, регистрации принятых товаров	6
12	Изучение торгово-технологического процесса и инструментов мерчендайзинга	6
<b>Тема 4. Формирование ассортимента, оценка качества и маркировка товаров на предприятии</b>		<b>30</b>
13	Изучение ассортимента товаров и услуг предприятия и его характеристика, их принципов, показателей и факторов	6
14	Анализ товарных запасов на предприятии	6
15	Анализ условий, сроков хранения, санитарно-эпидемиологических требований к товарам	6
16	Разработка мероприятий по предупреждению и снижению товарных потерь на предприятии	6
17	Заполнение графиков учета санитарно-эпидемиологического состояния товаров и упаковки	6
<b>Индивидуальное задание (по теме ВКР студента)</b>		<b>30</b>
18	Изучение литературных источников по теме ВКР	6
19	Раскрытие сущности базовых понятий и методик согласно ВКР	6
20	Анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР)	6
21	Анализ коммерческой деятельности в организации (согласно теме ВКР)	6
22	Разработка предложений по совершенствованию коммерческой деятельности в организации	6
<b>Оформление дневника и отчета по практике. Дифференцированный зачет</b>		<b>6</b>
23	Обобщение материала и оформление отчета по практике.	6
24	Получение отзыва. Сдача отчета по практике Дифференцированный зачет	6
<b>Итого:</b>		<b>144</b>

## **4. Условия реализации программы производственной практики**

### **4.1. Общие требования к организации образовательного процесса**

Преддипломная практика по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) проводится на завершающем этапе подготовки менеджера по продажам после освоения программ профессиональных модулей, освоения теоретического, практического обучения и сдачи студентами всех видов промежуточной аттестации, предусмотренных ФГОС СПО по данной специальности.

Преддипломная практика проводится концентрировано после освоения учебной практики и производственной практики (по профилю и специальности).

Производственная (преддипломная) практика проводится на предприятиях, в учреждениях и организациях на основе договоров, заключенных между ГБПОУ БТТ и предприятиями (организациями), в соответствии с которыми указанные предприятия (организации) предоставляют места для прохождения студентами ГБПОУ БТТ практики. В договоре техникум и организация оговаривают все вопросы, касающиеся проведения практики. Базы практик представлены в приказе направления студентов на преддипломную практику.

В качестве баз производственной (преддипломной) практики могут выступать производственные и торговые предприятия, оптовые базы, логистические центры, отделы сбыта, транспортно-складские комплексы, коммерческие или маркетинговые отделы предприятий и т.п.

Базовые предприятия для студентов должны отвечать следующим основным требованиям: соответствовать профилю подготовки специалиста, содержанию производственной практики; иметь необходимую отраслевую принадлежность и виды коммерческой деятельности, предусмотренные программой, располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой, иметь материально-техническую и информационную базу с инновационными технологиями.

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

Продолжительность рабочего дня обучающихся в период производственной (преддипломной) практики определяется соответственно учебной нагрузке, предусмотренной учебным планом, и составляет 6 часов в день и не более количества часов в неделю, предусмотренных законодательством.

Организацию и руководство практикой осуществляют руководители практики от образовательного учреждения и от организации (предприятия).

Студентам предоставляется возможность организовать практику самостоятельно при условии, что организация – база практики, соответствует профилю подготовки специалиста.

Обучающие, осваивающие ППССЗ в период прохождения преддипломной практики в организациях (на предприятиях):

- полностью выполняют задания, предусмотренные программой практики;
- соблюдают действующие в организациях (на предприятиях) правила внутреннего трудового распорядка;

- строго соблюдают требования охраны труда и пожарной безопасности.

Индивидуальное задание, выданное студенту, соответствует его теме ВКР и включает вопросы, раскрывающие теоретические аспекты исследуемой проблемы и сбор информации для написания основной части выпускной квалификационной работы.

Аттестация по итогам преддипломной практики проводится на основании результатов, подтверждаемых отчетами и дневниками практики студентов, а также отзывами руководителей практики на студентов.

Студент по результатам преддипломной практик должен представить отчетную документацию:

1. Отчет по преддипломной практике.
2. Дневник преддипломной практики.
3. Характеристика на обучающегося.

Оценка за преддипломную практику является комплексной, учитывающей все стороны деятельности обучающегося, а также анализ отчетных документов, которые позволяют судить о качестве в период прохождения практики, о степени осмысления приобретенного опыта и качестве материала для выпускной квалификационной работы.

Результаты прохождения преддипломной практики учитываются при проведении государственной (итоговой) аттестации.

#### **4.2.Форма отчета о прохождении преддипломной практики**

Формой отчетности студента по практике является письменный отчет о выполнении работ и приложений к отчету, свидетельствующих о закреплении знаний, умений, приобретения практического опыта, формировании общих и профессиональных компетенций.

Отчет о прохождении практики должен включать описание проделанной работы. В качестве приложения к отчету должны быть представлены разработанные проектные решения, системы социально-экономических показателей, результаты оценки эффективности разработанных проектов и т.д. Отчетные документы по практике представляются для контроля на следующий день после окончания практики (включая выходные и праздничные дни) руководителю практики и после защиты сдаются в учебно-производственный отдел техникума. Все документы должны быть напечатаны и представлены в отдельной папке с титульным листом. Текст отчета должен включать следующие основные структурные элементы:

1. Титульный лист.
2. Задания на прохождение практики.
3. Введение, в котором указываются:
  - цель, задачи, место, дата начала и продолжительности практики;
  - перечень основных работ и заданий, выполненных в процессе практики;
4. Основная часть, содержащая:
  - математическую (статистическую) обработку результатов;
  - оценку точности и достоверности данных;
  - анализ полученных результатов;
  - обоснование необходимости проведения дополнительных исследований.
5. Заключение, включающее:
  - описание навыков и умений, приобретенных в процессе практики;

- индивидуальные выводы о практической значимости проведенного исследования для написания дипломной работы.
6. Список использованных источников.
  7. Приложения, которые могут включать
    - иллюстрации в виде фотографий, графиков, рисунков, схем, таблиц;
    - промежуточные расчеты.

Отчет о прохождении практики оформляется в соответствии с установленными требованиями.

В отчете по практике должны быть отражены все виды работ, выполненные в соответствии с программой практики. Работа над отчетом по практике должна позволить руководителю оценить уровень развития общих и профессиональных компетенций выпускника.

### **4.3. Информационное обеспечение обучения**

#### **Перечень учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

##### **Основные источники:**

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 09.01.96 №2-ФЗ от 17.12.99г.
2. Федеральный закон от 31.03.2006 № 45-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов».
3. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 №184-ФЗ
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 08.01.98 № 6-ФЗ
5. Федеральный закон «О рекламе», ФЗ-108 от 18.07.1995 с изменениями и дополнениями
6. Федеральный закон «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товара» от 23.09.1992
7. Гражданский кодекс Российской Федерации ч.1 гл.4
8. Налоговый кодекс Российской Федерации ч.2 гл.25
9. Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы. СанПиН 2.3.2. 1078-01.
10. СП 2.3.6.1066-01 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов». Утверждены Главным государственным санитарным врачом Российской Федерации 06.09.2001.

##### **Основная литература:**

1. Арустамов Э.А. Охрана труда в торговле. Учебник- 2 е изд., Издательство: Академия, 2014.
2. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник/ М.А.Николаева.- М.: Норма, 2014.- 448 с.
3. Баканов М. И, Шеремет А.Д. Теория экономического анализа – М.: Финансы и статистика, 2013 – 416с.
4. Галанов В.А. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 416 с.
5. Любушин М.Г. «Анализ финансово – экономической деятельности предприятия» – М.: ЮНАТЫ,2012.
6. Маркетинг: основы теории и практики: электронный учебник / В.И. Беляев. – Электрон. Дан. – М.: КНОРУС, 2013.

7. Парфентьева Т.Р. Оборудование торговых предприятий: Учебник 3-е изд., перераб. – М.: Изд. центр «Академия», 2013 – 208 с.
8. Ходыкин А.П., Ляшко А.А., Волошко Н.И., Снитко А.П. Товароведение непродовольственных товаров: Учебник для средних специальных учебных заведений.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.-544 с.
9. Рыбин В.И. «Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятий и объединений»; Москва, «Финансы и статистика»; 2013.
10. Тимофеева В.А. Товароведение продовольственных товаров: Учебник для учреждений СПО - Ростов н/Д: «Феникс»,2011 — 473 с.
11. Чикатуева Л.А., Третьякова Н.В. Маркетинг. Под редакцией д.э.н., профессора В.П. Федько, Серия «Среднее профессиональное образование». Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 352с.
12. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М. Перспектива, 2008. – 405 с.
13. Цены и ценообразование: [Электронный ресурс]:[электронный учебник] / коллектив авторов – Электрон.дан. и прогр. – М.:КНОРУС, 2011.
14. Финансы и кредит: учебное пособие / кол.авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2008. – 304 с.

#### **Дополнительные источники:**

1. Справочник товароведа продовольственных товаров: в 2-х томах. – М.: Экономика, 2013. – 416 с.
2. Справочник товароведа непродовольственных товаров: в 3-х томах. – М.: Экономика, 2013. – 474 с.

#### **Интернет-ресурсы**

- - Российское образование [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.edu.ru> , свободный.
- - Консультант Плюс [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru> , свободный.
- - журнал Коммерсант Деньги [электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.kommersant.ru/money>, свободный.
- «Новости и технологии торгового бизнеса» [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.because.ru/web/torgrus.shtml>, свободный.
- «Современная торговля» [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>, свободный.
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии [электронный ресурс]. Режим доступа - <https://www.gost.ru/portal/gost>, свободный.
- «Современная торговля» [электронный ресурс]. Режим доступа - <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>, свободный.

#### **Журналы**

1. Оптовая торговля.
2. Справочник руководителя торгового предприятия.
3. Спрос.

4. Мерчендайзер.
5. Магазин.
6. Новости торговли.
7. Провиант.
8. Современная торговля.

#### 4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Организацию и методическое руководство преддипломной практикой студентов по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) осуществляется преподавателями профессиональных циклов и мастерами производственного обучения. Реализация ППСЗ обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее специальное образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины (модуля). Опыт деятельности в организациях, соответствующей профессиональной сфере, является обязательным для преподавателей и мастеров, отвечающих за освоение обучающимися профессионального учебного цикла. Преподаватели и мастера получают дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Непосредственное руководство и наставничество студентов, осуществляют работники предприятия, закрепленные приказами по предприятию.

#### 5. Контроль и оценка результатов освоения преддипломной практики

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Демонстрировать умения в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	Оценка освоения компетенций в ходе прохождения студентами преддипломной практики. Анализ документов по результатам практики (отчет, характеристика, дневник). Защита отчета
ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	Демонстрировать умения работы в управлении товарными запасами и потоками, организации работы на складе, размещении товарных запасов на хранение	
ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству	Демонстрировать умения в приемке товаров по количеству и качеству	
ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	Демонстрировать умения по идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли	
ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	Демонстрировать умения по оказанию основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли	

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	Демонстрировать умения в участии в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения	Демонстрировать умения по применению в коммерческой деятельности методов, средств и приемов менеджмента, делового и управленческого общения
ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы	Демонстрировать умения по использованию основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, по определению статистических величин, показателей вариации и индексов
ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	Демонстрировать умения по применению логистических систем, а также приемов и методов закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков
ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование	Демонстрировать умения в эксплуатации торгово-технологического оборудования
ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации	Демонстрировать умения по использованию данных бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проведению учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участию в их инвентаризации
ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем	Демонстрировать умения по оформлению, проверке правильности составления, обеспечению хранения организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем
ПК 2.3. Применять в практических ситуациях	Демонстрировать умения по применению в практических



экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов	ситуациях экономических методов, расчету микроэкономические показателей, анализу их, а также рынков ресурсов
ПК 2.4. Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	Демонстрировать умения в определении основных экономических показателей работы организации, цены, заработной платы
ПК 2.5. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров	Демонстрировать умения в выявлении потребности, виды спроса и соответствующих им типов маркетинга для обеспечения целей организации, формировании спроса и стимулировании сбыта товаров
ПК 2.6. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации	Демонстрировать умения в обосновании целесообразности использования и применения маркетинговые коммуникации
ПК 2.7. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений	Демонстрировать умения в участии при проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений
ПК 2.8. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	Демонстрировать умения при реализации сбытовой политики организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивании конкурентоспособности товаров и конкурентных преимуществ организации
ПК 2.9. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты	Демонстрировать умения в применении методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлении денежных расчетов с покупателями, составлении финансовых документов и отчетов
ПК 3.1. Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	Демонстрировать умения в участии в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определении номенклатуры показателей качества товаров
ПК 3.2. Рассчитывать товарные	Демонстрировать умения в расчете

потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию	товарных потерь и реализации мероприятий по их предупреждению или списанию
ПК 3.3. Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Демонстрировать умения в оценке и расшифровке маркировки в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.4. Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества	Демонстрировать умения в классификации товаров, идентификации их ассортиментной принадлежности, оценивании качества, диагностировании дефектов, определении градации качества
ПК 3.5. Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохраняемость, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов	Демонстрировать умения в контроле условий и сроков хранения и транспортирования товаров, обеспечении их сохраняемости, проверке соблюдения требований к оформлению сопроводительных документов
ПК 3.6. Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	Демонстрировать умения в обеспечении соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценке качества процессов в соответствии с установленными требованиями
ПК 3.7. Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	Демонстрировать умения в проведении измерений товаров и других объектов, в переводе внесистемных единиц измерений в системные
ПК 3.8. Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю	Демонстрировать умения при работе с документами по подтверждению соответствия, приеме участия в мероприятиях по контролю