




РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (преддипломной)

Код и наименование специальности: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Форма обучения: очная

Статус	Должность	И.О. Фамилия	Подпись
Разработал	Ст. преподаватель	Е.В. Баранова	
Согласовал	Заведующий кафедрой	И.В. Ковалева	
	Руководитель ППСЗ	Е.В. Баранова	

Барнаул

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (ПРЕДДИПЛОМНОЙ) ПРАКТИКИ

Производственная практика (преддипломная) является завершающим этапом обучения, проводится после освоения студентами программы теоретического и направлена на углубление первоначального практического опыта обучающегося, развития общих и профессиональных компетенций, проверку его готовности к самостоятельной трудовой деятельности, а также на подготовку выпускной квалификационной работы.

Целями производственной практики (преддипломной) являются:

- закрепление, углубление и дополнение теоретических знаний и практических навыков, полученных при изучении общепрофессиональных дисциплин, профессиональных модулей, прохождения учебной и производственной практики (по профилю специальности);

- сбор материала, необходимого для выполнения дипломной работы в соответствии с избранной темой и планом, согласованным с руководителем ВКР;

- подготовка к самостоятельной работе по специальности.

Задачами производственной практики (преддипломной) являются:

- развитие и применение обучающимися общих и профессиональных компетенций, приобретенного практического опыта для выполнения и защиты выпускной квалификационной работы;

- приобретение более глубоких профессиональных навыков, необходимых при решении конкретных профессиональных задач в определенном виде деятельности, установленном федеральным государственным образовательным стандартом;

- сбор, обобщение и анализ практического материала, необходимого для подготовки и написания ВКР;

- проверка готовности выпускника к самостоятельной трудовой деятельности.

Производственная (преддипломная) практика проводится в организациях, направление деятельности которых соответствует профилю реализуемой ОПОП СПО.

Программа производственной (преддипломной) практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

2 МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно учебному плану для студентов очной формы обучения производственная (преддипломная) практика ПДП проводится в 4 семестре, продолжительность практики – 4 недели (144 часа).

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Индекс компетенции по ФГОС СПО	Содержание компетенции	В результате прохождения учебной практики обучающиеся должны:		
		знать	уметь	иметь практический опыт
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;	способы решения задач профессиональной деятельности применительно к организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью; организации и проведению экономической и маркетинговой деятельности; управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечению сохраняемости товаров	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к организации и управлению торгово-сбытовой деятельностью; организации и проведению экономической и маркетинговой деятельности; управлению ассортиментом, оценке качества и обеспечению сохраняемости товаров	
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;	
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Способы планирования и реализации профессионального и личностного развития, предпринимательской деятельности в профессиональной сфере, знания по финансовой грамотности	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	

ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и в команде	Способы взаимодействия в коллективе	Эффективно взаимодействовать в рабочем коллективе при выполнении профессиональных задач	
ПК 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции	способы установления контактов с деловыми партнерами, виды договоров, используемых в хозяйственном обороте; правила торговли; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	участия в установлении контактов с деловыми партнерами, составления и заключения коммерческих договоров, установления коммерческих связей, соблюдения правил торговли; предъявления претензий
ПК 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение	методы управления товарными запасами и потоками, способы организации работы склада	управлять товарными запасами и потоками в подразделении торговой организации, организовывать работу на складе	управления товарными запасами, размещения товарных запасов, выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации
ПК 1.3	Принимать товары по количеству и качеству	правовые и организационные основы методов приемки товаров по количеству и качеству	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	осуществления приемки товаров по количеству и качеству
ПК 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;	идентификации вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли
ПК 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли	основы государственного регулирования коммерческой деятельности; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; а также нормативно- правовую базу, регламентирующую качество услуг оптовой розничной торговли	оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;	оказания основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли в соответствии с действующей нормативно-правовой базой
ПК 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	организационно-правовые основы системы добровольной сертификации	составлять проекты по подготовке организации к добровольной сертификации услуг	участия 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	методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения, используемые для организации коммерческой деятельности	использовать в коммерческой деятельности приемы и средства делового и управленческого общения	применения в коммерческой деятельности методов и средств 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	основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности	определять статистические величины для решения практических задач коммерческой деятельности	применения основных методов и приемов статистики для решения практических задач коммерческой деятельности
ПК 1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; основы функционирования логистических систем, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики	применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков.	применения логистических систем, приемов и методов закупочной и коммерческой логистики в целях рационального перемещения материальных потоков.
ПК 1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.	классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда при работе с торгово-технологическим оборудованием; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.	осуществлять эксплуатацию различных типов торгово-технологического оборудования ; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику при эксплуатации оборудования.	осуществления эксплуатации различных типов торгово-технологического оборудования в соответствии в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда.
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	сущность, функции и роль финансов в экономике, сущность и функции денег, денежного обращения; финансирование и денежно-кредитную политику, финансовое планирование, методы финансового контроля;	составлять финансовые документы и отчеты; осуществлять денежные расчеты;	оформления финансовых документов и отчетов;

	участвовать в их инвентаризации.			
ПК 2.2	Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.	основные положения налогового законодательства; функции и классификацию налогов; организацию налоговой службы; методику расчета основных видов налогов;	пользоваться нормативными документами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения; рассчитывать основные налоги;	расчета основных налогов;
ПК 2.3	Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.	методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности; цели, задачи, методы, прием, виды аналитической работы;	рассчитывать и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций;	расчета показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
ПК 2.4	Определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату	информационное обеспечение, организацию аналитической работы организаций оптовой и розничной торговли; анализ деятельности оптовой и розничной торговли, финансовых результатов деятельности	определять основные экономические показатели работы организации, цены, заработную плату;	анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности торговой организации;
ПК 2.5	Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.	средства :удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров, маркетинговые коммуникации и их характеристику;	выявлять, формировать и удовлетворять потребности;	выявление потребностей (спроса) на товары;
ПК 2.6	Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.	методы изучения рынка, анализа окружающей среды;	обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;	реализации маркетинговых мероприятий в соответствии с конъюнктурой рынка; участия в проведении рекламных акций и компаний, других маркетинговых коммуникаций;

ПК 2.7	Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.	этапы маркетинговых исследований, их результат; управление маркетингом; составные элементы маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты	проводить маркетинговые исследования рынка;	анализа маркетинговой среды организации;
ПК 2.8	Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.	конкурентную среду, виды, конкуренции, показатели оценки конкурентоспособности;	оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации	оценки 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.	методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности финансовые документы и отчеты	применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности осуществлять денежные расчеты	проведения денежных расчетов;
ПК 3.1	Участвовать в формировании ассортимента в соответствии с ассортиментной политикой организации, определять номенклатуру показателей качества товаров	теоретические основы товароведения: основные понятия, цели, задачи, принципы, функции, методы, основополагающие товароведные характеристики и факторы, влияющие на них; особенности товароведения продовольственных и непродовольственных товаров.	применять методы товароведения; формировать и анализировать торговый (или промышленный) ассортимент;	определения показателей ассортимента; распознавания товаров по ассортиментной принадлежности;
ПК 3.2	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или	виды товарных потерь, причины их возникновения и порядок списания;	рассчитывать товарные потери и списывать их;	Рассчитывать товарные потери и реализовывать мероприятия по их предупреждению или списанию

	списанию.			
ПК 3.3	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями.	товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, их маркировку	Оценивать и расшифровывать маркировку в соответствии с установленными требованиями	Расшифровки маркировки
ПК 3.4	Классифицировать товары, идентифицировать их ассортиментную принадлежность, оценивать качество, диагностировать дефекты, определять градации качества.	классификацию ассортимента, товароведные характеристики продовольственных и непродовольственных товаров однородных групп, оценку их качества, маркировку;	идентифицировать товары; оценивать качество товаров и устанавливать их градации качества;	оценки качества товаров в соответствии с установленными требованиями; установления градаций качества;
ПК 3.5	Контролировать условия и сроки хранения и транспортирования товаров, обеспечивать их сохранность, проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов.	условия и сроки транспортирования и хранения, санитарно-эпидемиологические требования к ним;	соблюдать оптимальные условия и сроки хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требования к ним	контроля режима и сроков хранения товаров;
ПК 3.6	Обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями.	санитарно-эпидемиологические требования к товарам и упаковке	обеспечивать соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к товарам и упаковке, оценивать качество процессов в соответствии с установленными требованиями	соблюдения санитарно-эпидемиологических требований к товарам, упаковке, условиям и срокам хранения
ПК 3.7	Производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	методы измерения товаров и других объектов, принципы перевода внесистемных единиц измерений в системные	производить измерения товаров и других объектов, переводить внесистемные единицы измерений в системные	произведения измерений товаров и других объектов, перевода внесистемных единиц измерений в системные
ПК 3.8	Работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	правила и принципы подтверждения соответствия	работать с документами по подтверждению соответствия, принимать участие в мероприятиях по контролю.	работы с документами по подтверждению соответствия, принятия участия в мероприятиях по контролю.

4 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

№ п/ п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы на практике, включая СРС	Формы текущего контроля
1	Подготовительный этап	Инструктаж по технике безопасности. Ознакомительные лекции. Изучение теоретической части. (8 часов)	Фиксация
2	Прохождение практики	<p>Модуль 1 Организационная характеристика торгового предприятия (20 часов) Характеристика оптового (розничного) предприятия: вид и сфера деятельности, организационно-правовая форма, специализация, лицензирование деятельности по отдельным группам товаров; рынки, на которых действует фирма, диапазон цен на рынке, соотношение спроса и предложения. Характеристика технологического процесса в торговом предприятии (в виде схемы). Изучение организационной структуры управления с указанием отделов, должностей и местонахождения руководящего персонала; кадровый потенциал предприятия и его формирование, методы повышения эффективности труда.</p> <p>Модуль 2 Организация и управление торговой-сбытовой деятельностью (24 часа) Осуществление закупочной работы Выявление и анализ источников закупки товаров, изучение порядка закупки товаров на торговом предприятии и условий взаимодействия с конкретными поставщиками. Участие в формировании и предоставлении заказов поставщикам или заключении с ними договоров, осуществлении контроля поставок и ведением претензионной работы.</p> <p>Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Организация доставки товаров на склад (магазин), характеристика используемых в торговом предприятии видов транспорта и типов транспортных средств; анализ методов доставки товаров в торговое предприятие и видов используемых маршрутов. Организация системы хранения товаров. Характеристика устройства и планировки торгового, складского помещения и расчет показателей эффективности использования торговой, складской площади и оборудования; Изучение порядка применения автоматизированной системы идентификации товаров. Участие в приемке товаров на склад (в магазин), расчет технико-экономических показателей работы склада.</p> <p>Организация сбытовой деятельности Изучение организации работ по продаже товаров методами, существующими в предприятии и способствующими увеличению товарооборота и прибыли; Ознакомление с видами дополнительных услуг, оказываемых покупателям; оценка соответствия фактического уровня качества услуг предприятия установленным требованиям. Оформление документов и учет товаров в процессе продажи.</p> <p>Модуль 3 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности (24 часа) Экономическая характеристика организации Анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия за два – три отчетных периода (расчет показателей товарооборота и эффективности коммерческой деятельности).</p>	Представление руководителю практики результатов работы. Опрос устный.

		<p>Анализ показателей товарооборота:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показатели объема реализованных населению услуг; – показатели структуры товарооборота; – показатели динамики товарооборота; – показатели товарных запасов (объема, структуры и динамики); <p>Показатели эффективности коммерческой деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показатели объема, структуры и динамики прибыли; – показатели уровня рентабельности и его динамики; – показатели объема, структуры и динамики издержек обращения и их относительного уровня; – показатели товарооборачиваемости. <p>Изучение рынка товаров и услуг</p> <p>Выявление методов изучения и прогнозирования покупательского спроса;</p> <p>Изучение порядка определения целевых сегментов рынка (приоритетность различных сегментов рынка) и их состав, характеристика основных групп покупателей;</p> <p>Характеристика сегмента рынка торгового предприятия.</p> <p>Характеристика клиентов и конкурентов.</p> <p>Расчет показателей, характеризующих тип рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> – товарное предложение; – покупательский спрос; – соотношение товарного предложения и покупательского спроса; - емкость рынка; – насыщенность рынка; – показатели уровня монополизации рынка; – показатели уровня конкуренции рынка; – показатели экономического и коммерческого рынка; – показатели сегментации рынка; – прогноз продаж товаров, конъюнктуры товарных рынков; – ознакомление с позиционированием предприятия, товара. <p>Характеристика ценовой политики предприятия</p> <p>Изучение стратегии ценообразования, факторов, определяющих решения по ценам на производимую продукцию, методы их формирования.</p> <p>Расчет показателей рыночных цен (тарифов на товары и услуги):</p> <ul style="list-style-type: none"> - показатели структуры розничных цен; - показатели динамики розничных цен; - показатели ценовой конкуренции. <p>Участие в продвижении товаров и услуг предприятия</p> <p>Изучение инструментов продвижения товаров и услуг предприятия: реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, личная продажа.</p> <p>Расчет эффективности использования инструментов продвижения товаров.</p> <p>Модуль 4 Управление ассортиментом, оценка качества и обеспечение сохранности товаров (20 часов)</p> <p>Анализ ассортиментной политики торгового предприятия</p> <p>Анализ торгового (или промышленного) ассортимента, формирование оптимального ассортимента на исследуемом предприятии.</p> <p>Участие в оценке качества товаров. Расчет товарных потерь и их списание. Участие в оценке качества товаров и установление их градации качества. Идентификация товаров.</p> <p>Анализ соблюдения оптимальных условий и сроков хранения и транспортирования, санитарно-эпидемиологические требований к ним.</p>	
--	--	--	--

		Модуль 5 Сбор практического материала по теме ВКР и выполнение индивидуальных заданий руководителей практики (24 часа)	
3	<i>Отчетный этап</i>	Обобщение полученного опыта работы, подготовка, оформление и защита отчета о практике (24 часа)	Собеседование на защите отчета о практике. Зачет с оценкой.

5 ФОРМЫ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Производственная практика (преддипломная) завершается промежуточной аттестацией в форме зачета с оценкой.

Оценка по практике (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно) учитывается при подведении итогов общей успеваемости студентов.

Студенты, не выполнившие программу практики по уважительной причине, направляются на практику вторично, в свободное от учебы время.

Студенты, не выполнившие программу практики по неуважительной причине или получившие отрицательную оценку, могут быть отчислены из университета как имеющие академическую задолженность в порядке, предусмотренным уставом вуза.

По результатам практики выполняется отчет по практике. Титульный лист отчета представлен в Приложении А.

Руководство преддипломной практикой студентов осуществляют преподаватели кафедры. Студент получает у руководителя задание на практику (Приложение Б).

6 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИКИ

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы.

Основная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 400 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621857> – ISBN 978-5-394-04467-0. – Текст : электронный

2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 266 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621684> – ISBN 978-5-394-04186-0. – Текст : электронный

3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 294 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621685> – ISBN 978-5-394-04289-8. – Текст : электронный

Дополнительная литература

4. Башаримова, С. И. Организация торговли : практикум : [16+] / С. И. Башаримова, Я. В. Грицкова, М. В. Дасько. – Минск : РИПО, 2019. – 296 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599901> – Библиогр.: с. 229-331. – ISBN 978-985-503-941-0. – Текст : электронный

5. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчианц, О. В. Памбухчианц. – 14-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 456 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621859> – ISBN 978-5-394-04790-9. – Текст : электронный

6. Памбухчианц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчианц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03076-5. – Текст : электронный

7. Чернухина, Г. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда: учебник для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальности «Коммерция (по отраслям)» / Г. Н. Чернухина, Н. Ю. Курганова. – Москва : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020. – 316 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602811> – Текст : электронный

Методические указания

8. Баранова, Е.В. Методы исследования рынка. Конкурентный анализ. Методические указания по проведению практических занятий и организации СРС. – Барнаул, Алт.гос.техн.ун-т., 2022.- 11с.– Режим доступа: http://elib.altstu.ru/eum/download/meo/Baranova_MetIsslR_mu.pdf

Интернет-ресурсы

9. Ассоциация компаний розничной торговли [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <https://www.acort.ru/>

10. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/>

11. Торгово-промышленная палата РФ [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа:<https://tpprf.ru/ru/>

12. Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа:

<https://fas.gov.ru/>

13. Advertology – Все о рекламе, маркетинге и PR [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/>

7 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Производственная практика (преддипломная) проводится в профильных организациях, которые создают безопасные условия прохождения практики, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда, а также обеспечивают обучающихся необходимым оборудованием для ее проведения, в том числе предоставляется возможность доступа к информации, размещенной в открытых и закрытых специализированных базах данных, в первую очередь к информационным базам предприятия (в объеме, необходимом для прохождения практики).

Для каждого студента назначается руководитель от той организации, где он проходит практику, а также общий руководитель от университета (ответственный за практику), либо каждому студенту назначается индивидуальный руководитель от университета.

Перечень оборудования, которое необходимо для полноценного прохождения практики определяется индивидуальной задачей, стоящей перед студентом. Оборудование рабочих мест проведения практики обеспечивается предприятиями – базами практик.

Для реализации производственной практики (по профилю специальности) в образовательной организации используются специальные помещения, представляющие собой помещения для проведения индивидуальных консультаций и промежуточной аттестации. Помещения, представляющие собой учебные аудитории для проведения практических занятий и промежуточной аттестации либо помещение для выполнения работ, как правило, укомплектовано оборудованием:

- рабочее место преподавателя: стол, стул;
- рабочие места обучающихся: столы ученические, стулья;
- классная доска или маркерная доска;
- трибуна;
- техническими средствами обучения:
 - ноутбук с установленным ПО или персональный компьютер с установленным ПО;
 - проекционный экран, мультимедийный проектор или принтер лазерный;
 - программное обеспечение;
 - учебно-наглядные пособия: плакаты или стенды.

Пример титульного листа

**ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет
им. И. И. Ползунова»**

Кафедра _____

ОТЧЕТ

по _____ практике
(вид практики)

в _____
(наименование организации)

_____ *(код и наименование специальности)* _____ *(индекс практики по УП)* _____ *(№ студента по списку)*

Студент гр. _____
(подпись) _____ *(Ф.И.О. студента)*

Руководитель практики от университета

_____ *(должность)* _____ *(подпись)* _____ *(расшифровка подписи)*

Руководитель практики от организации

_____ *(должность)* _____ *(подпись)* _____ *(расшифровка подписи)*

Итоговая оценка по практике _____

Барнаул 20__

Форма бланка индивидуального задания

**ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет
им. И. И. Ползунова»**

Кафедра _____

Индивидуальное задание

на _____
(вид и тип практики по УП)

студенту _____ группы _____
(Ф.И.О.)

Профильная организация _____
(наименование)

График проведения практики:

№ п/п	Содержание работ, выполняемых на практике	Сроки выполнения

Руководитель практики от университета _____
(подпись) (Ф.И.О., должность)

Руководитель практики от профильной организации _____
(подпись) (Ф.И.О., должность)

Задание принял к исполнению _____
(подпись) (Ф.И.О.)

Инструктаж по ОТ, ТБ, ПБ, ПВТР

Инструктаж обучающегося по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка проведен «__» _____ 20__ г.

Руководитель практики от профильной организации _____
(подпись) (Ф.И.О., должность)

