

**Образовательная автономная некоммерческая организация
высшего образования**

«МОСКОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

УТВЕРЖДЕНО

На заседании Ученого совета
ОАНО ВО «МосТех»
протокол № 07 от 29 марта 2024 г.



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

/М.Н. Романчук

«29» марта 2024 г.

**Методические указания
по прохождению учебной практики**

**к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой
деятельности»
по специальности 38.02.08 Торговое дело**

Квалификация выпускника: *специалист торгового дела*

Форма обучения: *очная*

СОГЛАСОВАНО:

на конференции работников,
обучающихся и родителей (законных представителей
несовершеннолетних обучающихся)

Москва 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения.....	3
2. Место и время проведения практики.....	4
3. Структура отчета о прохождении учебной практики.....	5
3.1. Содержание разделов отчета по учебной практике.....	5
3.2. Основные вопросы, подлежащие разработке.....	5
4. Оформление отчета о прохождении учебной практики.....	8
5. Информационные ресурсы, используемые при проведении практики.....	10

1. Общие положения

Цель учебной практики – комплексное освоение студентами основного вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности», по специальности 38.02.08 Торговое дело, формирование общих и профессиональных компетенций в рамках профессионального модуля «Организация и осуществление торговой деятельности», а также приобретение обучающимися необходимых умений и опыта практической работы.

Учебная практика по специальности направлена на формирование у обучающихся умений, приобретение первоначального практического опыта для последующего освоения ими общих и профессиональных компетенций по специальности.

Задачи учебной практики:

1. Формирование у студентов практических профессиональных умений в рамках профессионального модуля в соответствии с действующим ФГОС по специальности. Приобретение первоначального практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.01;

2. Систематизация, обобщение закрепление и углубление знаний и умений в рамках профессионального модуля ПМ.01;

3. Формирование общих и профессиональных компетенций по требованиям ФГОС специальности 38.02.08 Торговое дело, приобретение практического опыта в рамках профессионального модуля ПМ.01;

4. Повышение мотивации к профессиональному самосовершенствованию по специальности, развитие личностных качеств, необходимых в профессиональной деятельности;

5. Подбор и анализ литературы в соответствии с проблематикой работ, выполняемых во время практики.

В соответствии с индивидуальным заданием по учебной практике к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности» вам необходимо:

1. Пройти инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов.

2. Ознакомиться с типами организации коммерческой деятельности, ознакомиться с нормативной документацией, изучить порядок составления и обработки документов.

3. Приобрести первоначальный практический опыт:

- поиска и систематизации открытых источников информации о товарных рынках для организации сбыта товарной продукции;

- мониторинга, анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков;

- подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам товаров и услуг на товарных рынках

- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.

4. Уметь:

- проводить исследование товарных рынков и анализировать информацию о потребностях субъектов рынка, в том числе, с использованием цифровых и информационных технологий.;

- оценивать емкость рынка, обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов с использованием цифровых и информационных технологий, формулировать аналитические выводы;

- идентифицировать вид торговли, определять инструментарий для решения задач торгово-сбытовой деятельности в профессиональном контексте;

- моделировать и осуществлять торгово-технологический процесс по каналам продаж и применять оптимальные схемы товародвижения, обеспечивающие эффективную организацию товарных потоков с применением техники эффективных коммуникаций.

5. С целью подготовки к сдаче экзамена (квалификационного) по профессиональному модулю осуществить комплексный анализ результатов выполненных видов работ, оформить презентационные материалы, разработать свои предложения и рекомендации на основе сравнения полученных в процессе обучения теоретических знаний с навыками, полученными в период прохождения практики.

6. Оформить комплект отчетной документации.

Таким образом, по итогам прохождения производственной практики не позднее даты окончания семестра вам необходимо оформить и направить весь пакет документов (список ниже) в деканат в формате .docx и .pdf, а после получения положительной оценки подгрузить в Личный кабинет обучающегося в раздел «Мои документы» комплект отчетной документации по практике:

1) **индивидуальное задание** на практику с Вашей электронной подписью на последней странице в формате .docx и .pdf;

2) **отчет о прохождении практики**, содержащий базовую и информационно-вспомогательную информацию, в соответствии с индивидуальным заданием, в формате .docx и .pdf.;

1. Приложение 1. Индивидуальное задание ПМ.01

2. Приложение 2. Отчет о прохождении практики ПМ.01 (шаблон отчета для заполнения)

2. Место и время проведения практики

Местом проведения практики выступает ОАНО ВО «МосТех». Учебная практика проводится согласно учебному календарному графику на 1 курсе в первом семестре, в течение 4-х недель в объеме 144 часа.

Учебная практика проводится при освоении обучающимися профессиональных компетенций в рамках профессиональных модулей, чередуясь с теоретическими занятиями в рамках профессиональных модулей.

3. Структура отчета о прохождении учебной практики

3.1. Содержание разделов отчета по учебной практике

Структура отчета должна быть единой для всех обучающихся, исходя из программы практики и индивидуального задания:

Введение

1. Характеристика основных функций специалиста в сфере закупок в структуре торговой организации (описать роль, основные функции специалиста в сфере закупок/специалиста по внешнеэкономической деятельности в торговой организации).

2. Основная часть

Выполняется в соответствии с индивидуальным планом работы по соответствующему профессиональному модулю.

3. Заключение

Выводы и предложения. Необходимо кратко описать основные изученные вопросы.

4. Приложения

Документальное подтверждение отдельных разделов, положений отчета (заполненные формы отчетности, документы, блок-схемы алгоритмов и прочее).

5. Литература

Законодательная база, №№ инструкций, положений, приказов, распоряжений, учебники и другая вспомогательная литература.

Объем отчета должен составлять не менее 20 страниц.

3.2. Основные вопросы, подлежащие разработке

Перечень вопросов, которые следует раскрыть в отчете по учебной практике.

1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации.

2. Подготовка рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.

3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма.

4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках.

5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта.

6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта.

7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств.

9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы.

10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн касс, электронных платформ, Интернет-ресурсов, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС.

11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описание объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.

Типовые индивидуальные задания.

Задача 1. Изучите эластичность спроса по доходам, основываясь на официальной статистической информации об объемах реализованного спроса и доходах населения РФ.

Дайте прогноз ожидаемого объема реализованного спроса на будущее при условии, что доходы населения РФ возрастут.

Объем денежных доходов населения России (млрд. руб.)

Наименование источника дохода	Денежные доходы по годам			
	2020	2021	2022	2023
Денежные доходы – всего				
в том числе:				
доходы от предпринимательской деятельности				
оплата труда				
социальные выплаты				
доходы от собственности				
другие доходы				

Задача 2. Используя данные официальной статистики РФ, выделите сегменты торговых организаций и оцените их долю. Сегментирование осуществляйте по следующим классификационным признакам: форма собственности, субъект РФ, разновидность деятельности.

Сделайте выводы, какие сегменты организаций торговли РФ в изучаемом периоде развивались наиболее динамично.

Распределение организаций торговли по отдельным формам собственности (на конец года; тыс.)

Вид деятельности	Количество организаций по годам			
	2020	2021	2022	2023
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - всего				
из нее по формам собственности:				
частная				
государственная и муниципальная				
смешанная российская				
другие				

Распределение организаций торговли по субъектам РФ (на конец года; тыс.)

Наименование субъекта РФ	Количество организаций по годам			
	2020	2021	2022	2023
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Распределение организаций торговли по видам экономической деятельности (на конец года; тыс.)

Вид деятельности	Количество организаций по годам			
	2020	2021	2022	2023
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования				
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов				
Розничная торговля; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования				

Задача 3. Изучите вклад отдельных регионов РФ в формирование совокупного оборота оптовой и розничной торговли РФ (отдельно) на основе официальных статистических данных.

Сравните долю оптового и розничного оборота каждого из регионов в общем обороте по соответствующей деятельности и обоснуйте причины имеющихся отличий во вкладе отдельных регионов в совокупные продажи.

Оборот оптовой торговли по субъектам РФ (млрд. руб.; в фактических ценах)

Наименование региона	Оборот оптовой торговли по годам			
	2020	2021	2022	2023
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				

Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

Оборот розничной торговли по субъектам РФ (млрд. руб.; в фактических ценах)

Наименование региона	Оборот оптовой торговли по годам			
	2020	2021	2022	2023
Российская Федерация				
Центральный федеральный округ				
Северо-Западный федеральный округ				
Южный федеральный округ				
Северо-Кавказский федеральный округ				
Приволжский федеральный округ				
Уральский федеральный округ				
Сибирский федеральный округ				
Дальневосточный федеральный округ				

4. Оформление отчета о прохождении учебной практики

Отчет о прохождении учебной практики должен быть представлен на белой бумаге формата А4. Допускается представлять таблицы и иллюстрации на листах бумаги формата не более А3. Текст следует печатать через 1,5 интервала (Times New Roman, размер шрифта – 14, полужирное начертание, подчеркивания и курсив не применяются), соблюдая следующие размеры полей: левое поле - 30 мм; правое - 10 мм; верхнее и нижнее 20 мм. Не должно быть дополнительного интервала между абзацами. Текст выравнивается по ширине страницы, отступ первой строки – 1,25 см.

Все страницы отчета обязательно должны быть пронумерованы. Нумерация страниц начинается с 1й практической работы с порядковым номером, учитывая титульный лист и содержание. Номера страниц проставляются внизу страницы в центре.

За титульным листом располагают СОДЕРЖАНИЕ, с выделением разделов и подразделов.

Название каждого параграфа в тексте работы следует писать строчным шрифтом (размер шрифта – 14). Названия параграфов необходимо выделить жирным шрифтом. Каждый параграф отчета начинается с новой страницы.

Для наглядности в отчете по практике должны быть включены таблицы и рисунки. Рисунки выполняются четко, красиво, желательно в цвете, в строгом соответствии с требованиями деловой документации (рисунок 1).



Рисунок 1 – Типовая классификация доходов и расходов предприятия

Нумерация таблиц должна быть сквозной на протяжении всего отчета. Слово «Таблица» и ее порядковый номер (без знака №) пишется сверху самой таблицы в правой стороне, затем дается ее название и единица измерения (если она общая для всех граф и строк таблицы), таблица 1.

При ссылке на таблицу следует указать ее номер (см. выше).

Таблица 1

Динамика объемов реализации основных групп продуктов

Показатель проекта	2019 год	2020 год	2021 год	2022 год
Количество, шт.	300	330	363	399
Цена, тыс. руб.	64,86	68,10	71,51	75,08
Выручка, тыс. руб.	19 458	22 474	25 957	29 981

Разрывать таблицу и переносить часть ее на другую страницу можно только в том случае, если она целиком не уместается на одной странице. При этом на другую страницу переносится и шапка таблицы, а также заголовок «Продолжение таблицы».

Излагать материал в отчете следует четко, ясно, применяя принятую научную терминологию. Отчет по практике полностью строится по материалам индивидуального задания, избегая повторений и общеизвестных положений, имеющих в учебниках и учебных пособиях.

После ЗАКЛЮЧЕНИЯ, начиная с новой страницы, необходимо разместить ПРИЛОЖЕНИЯ (при наличии).

Отчет не должен содержать пустые листы.

5. Информационные ресурсы, используемые при проведении практики

Основная литература:

1. Торговое дело : коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика / Д. И. Валигурский, Э. А. Арустамов, В. В. Бронникова [и др.] ; под науч. ред. Д. И. Валигурского. – Москва : Дашков и К°, 2022. – Том 4. – 358 с. : схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=698553>

2. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник / О. Н. Гутникова ; под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 256 с.: ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697001>

3. Страхова, С. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы : тесты для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки «Товароведение» и «Торговое дело» : [16+] / С. А. Страхова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 164 с. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684334>

4. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=710091>

Дополнительная литература:

1. Еременко, М. М. Торговые вычисления : учебное пособие / М. М. Еременко. – Минск : РИПО, 2023. – 65 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=712210>

2. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под ред. Т. Н. Парамоновой. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 282 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684500>