

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

Факультет торгово-технологический  
Кафедра «Товароведение, туризм и право»

УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**Б2.О.03(П) Производственная, технологическая**

Направление подготовки **38.03.07 Товароведение**

Направленность: Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Квалификация - **бакалавр**

Курс обучения - **3 (2,3)**

Семестр - **4,6 (4,6)**

Форма обучения - **очная (очно-заочная)**

**НАЛЬЧИК 2025**

Программа практики Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы:

д. б. н., проф.



Э.В. Бесланеев

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10



Заведующий кафедрой к.э.н., доцент

Е. А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к. б.н., доцент



Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

## 1. Вид, способы и формы проведения практики

Вид практики – производственная.

Тип производственной практики – технологическая.

Способы проведения производственной практики: стационарная.

Производственная практика может проводиться на торговых предприятиях различных организационно-правовых форм на основе прямых договоров, заключенных между организацией и ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский ГАУ».

Форма проведения производственной практики – дискретно, путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения производственной практики.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор места прохождения практик учитывает состояние здоровья и требования по доступности для данной категории обучающихся.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

### 2.1. Цели и задачи производственной практики, технологической

Цель производственной практики, технологической – углубление и закрепление знаний, умений и навыков на основе детального изучения работы торговых предприятий, приобретение необходимых практических умений и навыков в области технологии торговых процессов и товарной экспертизы.

**Основными задачами производственной практики технологической являются:**

- ориентирование в конъюнктуре рынка и грамотное формирование товарной политики конкретного предприятия;
- умение работать с товаросопроводительными документами и нормативной документацией;
- ведение оперативного учета поступления и реализации товаров, проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;
- контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков, годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;
- контроль за соблюдением правил реализации товаров;
- участие в проведении инвентаризаций;
- оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов, положениям стандартов, технических условий, условиям договоров, информации, приведенной в товаросопроводительных документах;
- проведение диагностики дефектов потребительских товаров и выявление причин их возникновения;
- определение характера, размера и порядка списания товарных потерь;
- недопущение попадания в продажу и /или изъятие из продажи товаров ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности и имеющих критические дефекты;
- изучение спроса с целью оптимизации ассортимента торгового предприятия;
- анализ показателей ассортимента и выработка рекомендаций по его совершенствованию.

### Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
ОПК-4	Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы	ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> Обосновывает профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров	<b>Знать:</b> научно-методические основы управления ассортиментом товаров <b>Уметь:</b> обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров <b>Владеть:</b> навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров
		ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Обосновывает профессиональные решения по управлению качеством товаров	<b>Знать:</b> научно-методические основы управления качеством товаров <b>Уметь:</b> обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров <b>Владеть:</b> навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством

			товаров
ПК-2	Способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для корпоративных нужд	ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности	<p><b>Знать:</b> правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия</p> <p><b>Уметь:</b> проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия</p> <p><b>Владеть:</b> системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия</p>
		ИД-4 <sub>ПК-2</sub> Оценивает соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	<p><b>Знать:</b> требования нормативной документации к товарной информации</p> <p><b>Уметь:</b> оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации</p> <p><b>Владеть:</b> навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации</p>
ПК-3	Способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий требованиям нормативных и технических документов	ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Оценивает качество и анализирует причины, вызывающие его снижение и разрабатывает мероприятия по их устранению	<p><b>Знать:</b> показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение</p> <p><b>Уметь:</b> оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению</p> <p><b>Владеть:</b> навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению</p>
		ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Проводит приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	<p><b>Знать:</b> теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации</p> <p><b>Уметь:</b> проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации</p> <p><b>Владеть:</b> навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации</p>
		ИД-3 <sub>ПК-3</sub> Осуществляет контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчендайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	<p><b>Знать:</b> требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь</p> <p><b>Уметь:</b> осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь</p> <p><b>Владеть:</b> навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь</p>

ПК-4	Способен осуществлять закупки	ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Проводит процедуру закупок	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы процедуры закупок <b>Уметь:</b> проводить процедуру закупок <b>Владеть:</b> навыками проведения процедуры закупок
		ИД-3 <sub>ПК-4</sub> Умеет 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	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей <b>Уметь:</b> работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей <b>Владеть:</b> навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей
ПК-6	Способен осуществлять консультирование по закупочным процедурам	ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Решает задачи по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки <b>Уметь:</b> решать задачи по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки <b>Владеть:</b> навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки
		ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Осуществляет основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	<b>Знать:</b> основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров <b>Уметь:</b> осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров <b>Владеть:</b> навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
		ИД-3 <sub>ПК-6</sub> Анализирует спрос и разрабатывает мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента <b>Уметь:</b> анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок <b>Владеть:</b> навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента

### 3. Место производственной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Производственная практика, технологическая входит в Блок 2 «Практики», относится к обязательной части учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.03.07 «Товароведение» направленность Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров

Для обучающихся очной и очно-заочной форм обучения производственная практика технологическая проводится на 2 курсе в 4 учебном семестре, на 3 курсе в 6 учебном семестре.

#### 4. Объем практики

Объем и продолжительность производственной практики технологической 8 зачетных единиц (288 часов, 6 недель).

#### 5. Содержание производственной практики

##### 5.1 Структура и содержание производственной практики

Содержание производственной практики определяется целями и задачами практики. В процессе прохождения практики обучающийся углубляет и закрепляет знания, умения и навыки на основе детального изучения работы торговых предприятий, приобретения необходимых практических умений и навыков в области технологии торговых процессов и товарной экспертизы.

##### Вид работ и содержание производственной практики, технологической, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)

№ п/п	Разделы практики, виды учебной работы	Контактная работа			Самостоятельная работа обучающегося	Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
		консультация руководителя практики от университета	индивидуальные консультации с руководителем практики от предприятия	сбор и анализ данных, выполнение индивидуального задания под руководством специалистов предприятий и руководителей практики		
1. Подготовительный этап						
1.1	Установочная лекция	4				Получение индивидуальных заданий; перечень планируемых результатов при прохождении практики
1.2	Инструктаж по технике безопасности	4				Инструктаж по прохождению практики и зачет по технике безопасности
1.3	Знакомство с историей создания и развития организации, организационной и управленческой структурой организации, уставом, учредительными документами, правилами внутреннего распорядка и особенностями осуществления экономической деятельности, определение обязанностей торговых работников. Формирование краткой характеристики видов деятельности.		4	4	6	Проверка выполнения этапа Изучение содержания практики
2. Производственный этап						

2.1	Характеристика основных технологических процессов осуществления экономической деятельности в организации.		4	6	10	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении производственного этапа.
2.2	Характеристика перечня выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ.		4	4	10	
2.3	Изучение организации системы товароснабжения предприятия, специализации предприятия, структуры ассортимента товаров, организации торгово-технологических процессов на предприятии		4	6	20	
2.4	Изучение организации закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров		4	6	20	
2.5	Изучение порядка оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности на предприятии, использование современных информационных технологий в торговой деятельности.		4	6	20	
2.6	Оценка качества и безопасности товаров, изучение информации, проведенной в товаросопроводительных документах. Изучение дефектов потребительских товаров и причин их возникновения.			6	20	
3. Аналитический этап						
3.1	Формирование базы аналитических данных	4		4	10	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.2	Комплексный анализ собранных данных с использованием различных методов	4		6	20	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении

						дении аналитического этапа.
3.3	Оценка степени эффективности деятельности торговой организации. Анализ ассортимента товаров Анализ организации и технологии закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров, порядка приемки товаров по качеству и количеству. Анализ соответствия информации в маркировке требованиям нормативно-технических документов. Оценка качества продовольственных товаров. Анализ выявленных дефектов товаров и причин их возникновения. Выработка рекомендаций по совершенствованию работы торговой организации	4		6	20	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа. Представление собранных материалов руководителю практики. Проверка индивидуальных заданий.
<b>4. Заключительный этап</b>						
4.1	Интерпретация полученных результатов. Окончательная проверка гипотез, построение системы предложений и рекомендаций по совершенствованию торговой деятельности организации-места прохождения практики	4		4	10	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа. Представление собранных материалов руководителю практики.
4.2	Подготовка отчета по практике			6	10	Представление собранных материалов руководителю практики. Проверка выполненного этапа. Сдача и защита отчета по производственной практике.
<b>Итого - 288 ч.</b>		<b>24</b>	<b>24</b>	<b>64</b>	<b>176</b>	

Практика проводится в соответствии с программой и рабочим графиком (планом) прохождения практики, составленным совместно руководителем практики от Университета и руководителем практики от организации (Приложение 1).

#### **6. Форма отчетности по практике**

По итогам производственной технологической практики обучающийся представляет на



кафедру дневник практики (форма дневника и требования к нему приводятся в Приложении 2), подписанный руководителем практики от базы практики и заверенный печатью и письменный отчет о практике (образец титульного листа отчета приведен в Приложении 3).

Работа по составлению отчета проводится студентом систематически на протяжении всего периода практики.

Письменный отчет по производственной практике состоит из частей:

**§ 1. Титульный лист;**

**§ 2. Содержание;**

**§ 3. Введение;**

Введение представляет собой описание цели практики и рабочих задач, которые ставит перед собой обучающийся в ходе прохождения практики, краткое обоснование актуальности направления деятельности объекта исследования.

**§ 4. Практическая часть,** которая состоит из трех разделов:

**Раздел 1. Характеристика объекта исследования**

В данном разделе предполагается:

- инструктаж по технике безопасности рабочего места студента;
- организацию рабочего места студента;

Объем до 5-6 страниц.

**Раздел 2. Общая характеристика торгового предприятия**

В данном разделе предполагается ознакомление с:

- организационно-правовой формой торгового предприятия;
- целями деятельности;
- видами оказываемых услуг;
- видами реализуемых товаров;
- среднесписочной численностью работников;
- организационной структурой управления.
- поставщиками товаров, порядком заключения договоров с поставщиками;
- организацией торгово-технологических операций.

Объем до 10 страниц.

**Раздел 3. Индивидуальное задание**

Данный раздел предусматривает комплексный анализ собранных данных с использованием различных методов по тематике индивидуальных заданий по следующим направлениям: обоснование организационно-управленческих решений в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы, мониторинг рынка предмета закупки для корпоративных нужд, оценка качества товаров требованиям нормативных и технических документов, технологии закупок и продаж.

Объем до 10 страниц.

**§ 5. Заключение:**

В заключении делаются краткие выводы о том, в какой степени студенту удалось достичь поставленной цели отчета, обобщается материал исследования, приводятся выводы, даются предложения по совершенствованию предмета исследования. Выводы и предложения должны непосредственно вытекать из содержания практической части отчета. (1-2 листа);

**§ 6. Список литературы.** В конце отчета приводится список литературы и нормативных материалов (оформленный в соответствии с ГОСТом);

**§ 7. Приложения.**

Отчет должен быть максимально конкретным и отражать реально проделанную самостоятельную работу обучающегося.

*Требования к оформлению отчета*

Объем отчета (без приложений) должен составлять 25-30 страниц. Работа печатается на одной стороне стандартных листов белой бумаги формата А4. Шрифт Times New Roman, если текст набирается в пакете Microsoft Word, или аналогичный при наборе текста в других системах верстки и редактирования текста. Размер 14 пт. Межстрочный интервал 1,5. Выравнивание по ширине. Отступ первой строки (абзац) – 1,25 см. Поля на странице: левое поле – 30 мм; правое поле – 15 мм; верхнее поле – 20 мм; нижнее поле – 20 мм. Отчет брошюруется в папку.

Страницы Отчета с рисунками и приложениями (по необходимости) должны иметь сквозную нумерацию.

Первой страницей является титульный лист, на котором номер страницы не проставляется.

Иллюстрации, таблицы, расположенные на отдельных листах, включаются в общую нумерацию страниц.

Страницы работы следует нумеровать арабскими цифрами. Номер страницы проставляется вверху по правому краю.

Формой промежуточной аттестации студентов по итогам производственной практики: является зачет с оценкой.

Отчет по практике, подлежит защите на заседании комиссии. Защита отчета по практике включает публичное обсуждение результатов практики перед членами комиссии.

Результаты защиты оцениваются по пятибалльной системе и заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по производственной практике

### 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Производственная технологическая практика направлена на формирование следующих компетенций:

ОПК-4 - способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы;

ПК-2 - способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для корпоративных нужд;

ПК-3 - способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий требованиям нормативных и технических документов;

ПК-4 - способен осуществлять закупки;

ПК-6 - способен осуществлять консультирование по закупочным процедурам.

В процессе освоения образовательной программы компетенций ОПК-4, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6 формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

#### Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Товароведение»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
ОПК-4	Б1.О.15 Теоретические основы товароведения и экспертизы	2
	Б1.О.20 Товарный менеджмент	4
	<b>Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая</b>	6
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-2	Б2.О.01(У) Учебная практика, ознакомительная	1
	Б1.В.06 Экономика предприятия	3
	Б1.В.07 Цифровая экономика в торговле	4
	Б1.В.15 Технология продаж	5
	<b>Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая</b>	6
	Б1.В.23 Товарная информация	7
	Б1.В.24 Продовольственный комплекс России	
	Б2.О.05(Пд) Производственная практика, преддипломная Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ПК-3	Б1.В.02 Анатомия пищевого сырья	2
	Б1.В.08 Товароведение и экспертиза комбинированных товаров и функциональных продуктов питания	4
	Б1.В.10 Оборудование торговых предприятий	
	Б1.В.11 Конкурентоспособность товаров и организаций	5
	Б1.В.12 Сенсорный анализ продовольственных товаров	
	Б1.В.14 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.15 Технологии продаж	

	Б1.В.16 Товароведение однородных групп продовольственных товаров	6
	Б1.В.17 Товароведение однородных групп непродовольственных товаров	
	Б1.В.19 Мерчандайзинг	
	Б1.В.20 Пищевые и биологически активные добавки	
	Б1.В.ДВ.03.01 Технология хранения и транспортирования непродовольственных товаров	
	Б1.В.ДВ.03.02 Технология хранения и транспортирования продовольственных товаров	
	<b>Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая</b>	
	Б1.В.21 Товароведение и экспертиза товаров растительного происхождения	7
	Б1.В.23 Товарная информация	
	Б1.В.ДВ.01.01 Товароведение и экспертиза продуктов переработки плодов и овощей	
	Б1.В.ДВ.01.02 Товароведение и экспертиза субтропических и тропических плодов	
	Б1.В.25 Товароведение и экспертиза товаров животного происхождения	8
	Б1.В.26 Упаковка для продовольственных товаров	
	Б1.В.27 Товароведение и экспертиза морепродуктов	
	<b>Б2.О.05(Пд) Производственная практика, преддипломная</b>	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-4	Б1.В.03 Логистика	3
	Б1.В.09 Бухгалтерский учет	4
	Б1.В.14 Организация и управление коммерческой деятельностью	5
	<b>Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая</b>	6
	Б1.В.22 Таможенная экспертиза	7
	Б1.В.23 Товарная информация	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-6	Б1.О.17 Маркетинг	3
	Б1.В.03 Логистика	
	Б1.О.20 Товарный менеджмент	4
	Б1.В.07 Цифровая экономика в торговле	
	Б1.В.14 Организация и управление коммерческой деятельностью	5
	Б1.В.15 Технология продаж	
	Б1.В.18 Международная торговля	6
	Б1.В.19 Мерчандайзинг	
	<b>Б2.О.03(П) Производственная практика, технологическая</b>	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

*\*Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется семестром изучения дисциплин и прохождения практик*

## 7.2 Перечень компетенции с указанием этапов их формирования в процессе прохождения практики

№ п/п	Код и наименование формируемой компетенции	Этапы формирования компетенции в процессе освоения практики	Наименование оценочного средства
1.	ОПК-4 - способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы	Подготовительный этап Производственный этап Аналитический этап Заключительный этап	<b>Текущий контроль:</b> собеседование, тест <b>Промежуточный контроль:</b> отчет
2.	ПК-2 - способен осуществлять мониторинг рынка предмета закупки для корпоративных нужд	Производственный этап Аналитический этап Заключительный этап	<b>Текущий контроль:</b> собеседование, тест <b>Промежуточный контроль:</b> отчет
3.	ПК-3 - способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии поступающих в организацию сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий требованиям нормативных и технических	Производственный этап Аналитический этап Заключительный этап	<b>Текущий контроль:</b> собеседование, тест <b>Промежуточный контроль:</b> отчет

	документов		
4.	ПК-4 - способен осуществлять закупки	Производственный этап Аналитический этап Заключительный этап	<b>Текущий контроль:</b> собеседование, тест <b>Промежуточный контроль:</b> отчет
5.	ПК-6 - способен осуществлять консультирование по закупочным процедурам	Производственный этап Аналитический этап Заключительный этап	<b>Текущий контроль:</b> собеседование, тест <b>Промежуточный контроль:</b> отчет

### 7.3 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оценочные средства должны позволять достоверно оценивать сформированность компетенций как целостного новообразования – комплекса способностей, используемых для достижения социальных или профессиональных целей, отражающих результаты освоения основной профессиональной образовательной программы.

Контроль уровней сформированности компетенции осуществляется с позиций оценивания составляющих ее частей по трехкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Основными этапами формирования компетенций при прохождении практики являются последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результаты аттестации на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимся.

Сформированность каждой компетенции в рамках прохождения технологической практики оценивается по трехуровневой шкале:

-пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения практики;

-средний уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении проведения технологической практики;

-высокий уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

#### Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций\*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> научно-методические основы управления ассортиментом товаров	Не знает научно-методические основы управления ассортиментом товаров	Фрагментарно знает научно-методические основы управления ассортиментом товаров	В целом знает научно-методические основы управления ассортиментом товаров	На высоком уровне знает научно-методические основы управления ассортиментом товаров
	<b>Уметь:</b> обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров	Не умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров	Фрагментарно умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров	В целом умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров	На высоком уровне умеет обосновывать профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров
	<b>Владеть:</b> навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров	Не владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров	Фрагментарно владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров	В целом владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров	На высоком уровне владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению ассортиментом товаров

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> научно-методические основы управления качеством товаров	Не знает научно-методические основы управления качеством товаров	Фрагментарно знает научно-методические основы управления качеством товаров	В целом знает научно-методические основы управления качеством товаров	На высоком уровне знает научно-методические основы управления качеством товаров
	<b>Уметь:</b> обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров	Не умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров	Фрагментарно умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров	В целом умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров	На высоком уровне умеет обосновывать профессиональные решения по управлению качеством товаров
	<b>Владеть:</b> навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством товаров	Не владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством товаров	Фрагментарно владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством товаров	В целом владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством товаров	На высоком уровне владеет навыками обоснования профессиональных решений по управлению качеством товаров
ИД-2 <sub>ПК-2</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	Не знает правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	Фрагментарно знает правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	В целом знает правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	На высоком уровне знает правила и порядок организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия
	<b>Уметь:</b> проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия	Не умеет проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия	Фрагментарно умеет проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия	В целом умеет проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия	На высоком уровне умеет проводить товарную экспертизу в процессе приемки и хранения товаров, анализировать средства подтверждения соответствия
	<b>Владеть:</b> системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	Не владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	Фрагментарно владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	В целом владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия	На высоком уровне владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы и подтверждения соответствия
ИД-4 <sub>ПК-2</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> требования нормативной документации к товарной информации	Не знает требования нормативной документации к товарной информации	Фрагментарно знает требования нормативной документации к товарной информации	В целом знает требования нормативной документации к товарной информации	На высоком уровне знает требования нормативной документации к товарной информации
	<b>Уметь:</b> оценивать соответствие товарной информации требованиям	Не умеет оценивать соответствие товарной информации требованиям	Фрагментарно умеет оценивать соответствие товарной информации требованиям	В целом умеет оценивать соответствие товарной информации требованиям	На высоком уровне умеет оценивать соответствие товарной информации требованиям

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	нормативной документации	информации требованиям нормативной документации	варной информации требованиям нормативной документации	информации требованиям нормативной документации	ветствие товарной информации требованиям нормативной документации
	<b>Владеть:</b> навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	Не владеет навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	Фрагментарно владеет навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	В целом владеет навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	На высоком уровне владеет навыками оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации
ИД-1 <sub>ПК-3</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение	Не знает показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение	Фрагментарно знает показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение	В целом знает показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение	На высоком уровне знает показатели качества товаров и причины, вызывающие его снижение
	<b>Уметь:</b> оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению	Не умеет оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению	Фрагментарно умеет оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению	В целом умеет оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению	На высоком уровне умеет оценивать качество товаров и анализировать причины, вызывающие его снижение, разрабатывать мероприятия по их устранению
	<b>Владеть:</b> навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению	Не владеет навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению	Фрагментарно владеет навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению	В целом владеет навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению	На высоком уровне владеет навыками оценки качества товаров, анализа причин, вызывающих его снижение, разработки мероприятий по их устранению
ИД-2 <sub>ПК-3</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Не знает теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Фрагментарно знает теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	В целом знает теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	На высоком уровне знает теоретико-методологические основы приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам, установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	<b>Уметь:</b> проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Не умеет проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Фрагментарно умеет проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	В целом умеет проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	На высоком уровне умеет проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации
	<b>Владеть:</b> навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Не владеет навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	Фрагментарно владеет навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	В целом владеет навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации	На высоком уровне владеет навыками приемки товаров по количеству, качеству и комплектности, определения требований к товарам и установления соответствия их качества и безопасности техническим регламентам и документам по стандартизации
ИД-3 <sub>ПК-3</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь	Не знает требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь	Фрагментарно знает требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь	В целом знает требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь	На высоком уровне знает требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации товаров, правила выкладки товаров в местах продажи, мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь
	<b>Уметь:</b> осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разра-	Не умеет осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разра-	Фрагментарно умеет осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разра-	В целом умеет осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разра-	На высоком уровне умеет осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разра-

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	батывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	тирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	ния и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь
	<b>Владеть:</b> навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	Не владеет навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	Фрагментарно владеет навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	В целом владеет навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	На высоком уровне владеет навыками контроля за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи, разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь
ИД-2 <sub>ПК-4</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы процедуры закупок	Не знает теоретико-методологические основы процедуры закупок	Фрагментарно знает теоретико-методологические основы процедуры закупок	В целом знает теоретико-методологические основы процедуры закупок	На высоком уровне знает теоретико-методологические основы процедуры закупок
	<b>Уметь:</b> проводить процедуру закупок	Не умеет проводить процедуру закупок	Фрагментарно умеет проводить процедуру закупок	В целом умеет проводить процедуру закупок	На высоком уровне умеет проводить процедуру закупок
	<b>Владеть:</b> навыками проведения процедуры закупок	Не владеет навыками проведения процедуры закупок	Фрагментарно владеет навыками проведения процедуры закупок	В целом владеет навыками проведения процедуры закупок	На высоком уровне владеет навыками проведения процедуры закупок
ИД-3 <sub>ПК-4</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	Не знает теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых	Фрагментарно знает теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых	В целом знает теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых	На высоком уровне знает теоретико-методологические основы работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления докумен-



Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
		ния документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	тации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей
	<b>Уметь:</b> работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	Не умеет работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	Фрагментарно умеет работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	В целом умеет работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	На высоком уровне умеет работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей
	<b>Владеть:</b> навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	Не владеет навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	Фрагментарно владеет навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	В целом владеет навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей	На высоком уровне владеет навыками работы с товаросопроводительными документами, контроля выполнения условий и сроков поставки товаров, оформления документации по учету торговых операций, проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей
ИД-1 <sub>ПК-6</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки	Не знает теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки	Фрагментарно знает теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки	В целом знает теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки	На высоком уровне знает теоретико-методологические основы организации, проведения и оформления процедуры закупки
	<b>Уметь:</b> решать задачи по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	Не умеет решать задачи по вопросам организации, проведения и	Фрагментарно умеет решать задачи по вопросам организации, проведения и	В целом умеет решать задачи по вопросам организации, проведения и оформления	На высоком уровне умеет решать задачи по вопросам организации, проведе-

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
		оформления процедуры закупки	оформления процедуры закупки	процедуры закупки	ния и оформления процедуры закупки
	<b>Владеть:</b> навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	Не владеет навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	Фрагментарно владеет навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	В целом владеет навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки	На высоком уровне владеет навыками решения задач по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки
ИД-2 <sub>ПК-6</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Не знает основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Фрагментарно знает основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом знает основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	На высоком уровне знает основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
	<b>Уметь:</b> осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Не умеет осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Фрагментарно умеет осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом умеет осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	На высоком уровне умеет осуществлять основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
	<b>Владеть:</b> навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Не владеет навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Фрагментарно владеет навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом владеет навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	На высоком уровне владеет навыками осуществления основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров
ИД-3 <sub>ПК-6</sub> (6 этап)	<b>Знать:</b> теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Не знает теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта то-	Фрагментарно знает теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптими-	В целом знает теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптими-	На высоком уровне знает теоретико-методологические основы анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения индикаторов компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
		варов и оптимизации торгового ассортимента	зации торгового ассортимента	зации торгового ассортимента	сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента
	<b>Уметь:</b> анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок	Не умеет анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок	Фрагментарно умеет анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок	В целом умеет анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок	На высоком уровне умеет анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента проводить процедуру закупок
	<b>Владеть:</b> навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Не владеет навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Фрагментарно владеет навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	В целом владеет навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	На высоком уровне владеет навыками анализа спроса и разработки мероприятий по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента

*\*На этапе освоения дисциплины*

### Критерии оценивания результатов обучения по практике

Результаты защиты оцениваются как оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно» заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

Наименование оценочного средства	Оценка (шкала оценивания)	Критерии оценивания компетенций (результатов)	Критерии оценивания
<b>Письменный отчёт Защита отчета</b>	Высокий уровень «5» (отлично)	Выполнены все требования к написанию отчета: содержание разделов соответствует их названию, собрана полноценная, необходимая информация, выдержан объём; умелое использование профессиональной терминологии, соблюдены требования к внешнему оформлению.	оценку <b>«отлично»</b> заслуживает студент, показавший всесторонние и систематизированные, глубокие знания вопросов и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.
	Средний уровень «4» (хорошо)	Основные требования к отчету выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеется неполнота материала; не выдержан объём отчета; имеются упущения в оформлении.	оценку <b>«хорошо»</b> заслуживает студент, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.
	Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Имеются существенные отступления от требований к отчету. В частности: разделы отчета освещены лишь частично; допущены ошибки в содержании отчета; отсутствуют выводы.	оценку <b>«удовлетворительно»</b> заслуживает студент, показавший фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

	Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	Задачи практики не раскрыты в отчете, использованная информация и иные данные отрывисты, много заимствованного, отраженная информация не внушает доверия или отчет не представлен во-все.	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, который не знает большей части основного содержания вопросов, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

К защите допускаются студенты, выполнившие программу технологической практики, написавшие отчет.

Защита отчетов по практике проводится в установленные сроки на кафедре руководителем практики от кафедры.

Во время защиты отчета студент должен уметь объяснить, как составлен отчет, а также обосновать свои выводы и предложения.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие оценку «неудовлетворительно» по результатам защиты практики, могут быть отчислены из университета за невыполнение обязанностей по добросовестному освоению основной профессиональной образовательной программы и выполнению учебного плана.

При наличии уважительных причин возможен перенос сроков прохождения технологической практики и защиты отчетов в индивидуальном порядке.

#### **7.4 Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1<sub>ОПК-4</sub>, ИД-2<sub>ОПК-4</sub> ИД-2<sub>ПК-2</sub>, ИД-4<sub>ПК-2</sub>, ИД-1<sub>ПК-3</sub>, ИД-2<sub>ПК-3</sub>, ИД-3<sub>ПК-3</sub>, ИД-2<sub>ПК-4</sub>, ИД-3<sub>ПК-4</sub>, ИД-1<sub>ПК-6</sub>, ИД-2<sub>ПК-6</sub>, ИД-3<sub>ПК-6</sub> в процессе освоения ОПОП**

##### **7.4.1 Перечень примерных индивидуальных заданий по технологической практике:**

##### **Тема 1. Менеджмент торговой организации**

- 1.1 Структура и функции торговой организации
- 1.2 Характеристика розничного товарооборота
- 1.3 Управление товарными запасами
- 1.4 Стимулирование продаж

##### **Тема 2. Маркетинг торговой организации**

- 2.1 Зависимость типа розничного предприятия от структуры ассортимента, торговой наценки, концентрации и места расположения, принадлежности
- 2.2 Показатели имиджа магазина
- 2.3 Маркетинг закупок магазина
- 2.4 Организация мерчендайзинга
- 2.4 Рекламная деятельность магазина

##### **Тема 3. Ассортиментная политика торгового предприятия**

- 2.1 Принципы формирования ассортимента товаров.
- 2.2 Факторы, влияющие на процесс формирования ассортимента
- 2.3 Анализ ассортимента однородной группы продовольственных товаров (группа товаров выбирается студентом самостоятельно).

##### **Тема 4. Организация торгово-технологического процесса торгового предприятия.**

- 4.1 Содержание торгово-технологического процесса, основные принципы рациональной организации
- 4.2 Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
- 4.3 Организация и технология хранения, и подготовка товаров к продаже
- 4.4 Размещение и выкладка товаров в торговом зале
- 4.5 Организация и технология розничной продажи товаров
- 4.6 Мероприятия по совершенствованию процесса продажи товаров

##### **Тема 5. Современные информационные технологии в торговой деятельности.**

- 5.1 Системы анализа данных BI.
- 5.2 Системы управления отношениями с клиентами – CRM.
- 5.3 Системы управления сетями магазинов (SCM)
- 5.4 Рабочие места кассиров - PosX,
- 5.5 Программа «1С: Розница 8»

##### **Тема 6. Товарная информация.**

- 6.1. Средства товарной информации: товарно-сопроводительные документы и ценники.
- 6.2 Требования к маркировке однородных групп подгрупп и видов продовольственных и товаров. Оценка соответствия товарной информации установленным требованиям.

### **Тема 7. Экспертиза продовольственных товаров**

7.1 Оценка качества продовольственных товаров.

7.2 Экспертиза безопасности продовольственных товаров.

7.3 Дефекты продовольственных товаров и причины их возникновения.

- технологические дефекты.
- предреализационные дефекты.
- послереализационные дефекты.

#### **7.4.2 Контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации:**

Для оценивания знаний, полученных в результате прохождения производственной практики, в процессе защиты отчета обучающимся рекомендуются задать следующие общие вопросы по программе практики:

1. Каким образом организовано товароснабжение торгового предприятия?
2. Каким образом оформляют торговые операции по хранению, приемке и реализации товаров?
3. Каков порядок заключения торговых контрактов и договоров?
4. Как организован учет товарных запасов на предприятии?
5. Как организовано нормирование товарных запасов на предприятии?
6. Каковы правила выкладки товаров на предприятии?
7. В каком порядке проводится инвентаризация на предприятии? Какова роль товаровед в проведении инвентаризации товаров?
8. Каков порядок оформления результатов торгово-хозяйственной деятельности на предприятии?
9. Как изменения в налоговой, ценовой и таможенной политике государства влияют на формирование ассортимента и спрос покупателей?
10. Какие методы используются в магазине при изучении спроса на товары?
11. По каким показателям ведётся контроль сбыта товаров?
12. Как часто проводится контроль товарных остатков на складе (секции)?
13. Какие документы оформляются на поставку и реализацию товаров?
14. Какие НД использует товаровед, когда осуществляет контроль количества и качества поступающего товара.
15. Каковы правила составления претензии на поставки некачественных товаров?
16. Как осуществляются связи с поставщиками?
17. Какие меры должен принимать товаровед по ускорению оборачиваемости товаров и сокращению товарных потерь?
18. Как товаровед должен осуществлять контроль за соблюдением правил транспортирования и хранения товаров на складе?
19. Как товаровед должен осуществлять контроль за соблюдением правил при подготовке товаров к продаже?
20. Что должен знать товаровед для участия в составлении планов товарооборота и товарного обеспечения?
21. Какие вопросы решает товаровед при работе с поставщиками, при оформлении договоров, заказов, заявок на поставку товаров?
22. Какие показатели работы торгового предприятия влияют на его конкурентоспособность?
23. Каковы основные функции торговли, направленные на оказание услуг производителям?
24. Перечислите функции торговли, характеризующие направленность на потребителей.
25. Какие элементы составляют механизм торгового менеджмента?
26. Какие основные факторы влияют на месторасположение предприятия торговли?
27. Что понимается под ассортиментом товара? В чем отличие производственного ассортимента от торгового?
28. Что понимается под свойством и характеристикой товара?
29. Какие характеристики товара формируются в сфере обращения?
30. В чем сущность группового и внутригруппового ассортимента? Как эти понятия связаны с глубиной и широтой ассортимента?

31. Каковы цель и задачи ассортиментной политики?
32. Назовите и охарактеризуйте основные направления ассортиментной политики.
33. Что понимается под методами продажи товаров?
34. Что понимается под услугой розничной торговли?
35. Охарактеризуйте услуги розничной торговли по реализации товаров.
36. Какие услуги относятся к услугам торговли по оказанию помощи покупателям в совершении покупок и при их использовании?
37. В чем сущность и значение информационно-консультационных услуг розничной торговли?
38. Какие услуги розничной торговли можно к услугам по созданию удобств покупателям?
39. Назовите и охарактеризуйте общие требования к организации услуг розничной торговли.
40. Как различаются розничные торговые предприятия по формам обслуживания?
41. Как классифицируются розничные торговые предприятия по типам зданий и особенностей его объемно-планировочного решения?
42. Как различаются розничные торговые предприятия по функциональным особенностям?
43. Какие функции магазинов относят к технологическим функциям?
44. Какие дополнительные функции выполняются розничными торговыми предприятиями в связи с оказанием покупателям дополнительных услуг?
45. Какие методы продаж используются розничными торговыми предприятиями?
46. Что понимается под розничным товарооборотом? Что включается в розничный товарооборот?
47. Для расчета каких плановых показателей используется розничный товарооборот?
48. Что понимается под запасами? Каково назначение запасов? Каковы виды запасов?
49. Что относится к издержкам по закупкам?
50. Какие издержки включаются в издержки по содержанию запасов?
51. Какие показатели используются при анализе товарных запасов?
52. Какие методы традиционно применяются при анализе и учете товарных запасов в розничной торговле?
53. Какие факторы влияют на оборачиваемость и величину товарных запасов?
54. Какие существуют системы контроля состояния запасов?
55. Что понимается под стимулированием продаж?
56. Каковы факторы, влияющие на стимулирование продаж?
57. Каковы цели и основные средства стимулирования продаж?
58. Что включается в методы стимулирования торгового персонала?
59. Как характеризуются современные методы стимулирования торгового персонала?
60. Что относится к информационному обеспечению коммерческой деятельности?
61. Опишите, что собой представляет управление рекламной деятельностью предприятия торговли?
62. Сформулируйте основные требования, предъявляемые торговыми предприятиями к поставщикам.
63. Дайте характеристику маркетинговым решениям в системе продаж.
64. По каким причинам производится расширение ассортимента?
65. Дайте характеристику персоналу торгового предприятия.
66. Опишите систему мотивации персонала в торговле.
67. Какие общие требования в соответствии с ГОСТ Р 51305-99 предъявляют к обслуживающему персоналу торгового предприятия?
68. Опишите деление персонала торгового предприятия по категориям работников по общей форме функционального разделения их труда.
69. На каких принципах базируется процесс управления персоналом торгового предприятия?
70. Какие требования предъявляются к системе оплаты труда в торговле?
71. Какие средства товарной информации вам известны?
72. Какие дефекты товаров относят к технологическим, предреализационным и постреализационным?
73. Какие нормативно-правовые документы были использованы для выполнения задания практики?
74. Какие закономерности и тенденции были выявлены в ходе работы?
75. Какие способы сбора информации использованы для выполнения задания?

76. Каковы цель и задачи работы, какие способы использованы для достижения поставленной цели?
77. Раскройте правовые, нормативно-технические и организационные основы техники безопасности на торговом предприятии.
78. Какие информационно-коммуникационные технологии использованы в период прохождения практики?
79. Какие средства для обработки данных применялись при выполнении задания практики?
80. Какие виды информации использованы при подготовке отчёта?

#### **7.4.3. Перечень примерных тестов выносимых на промежуточную аттестацию по проектно-технологической практике**

##### **Тестовые задания:**

1. Торговая сеть – это (выберите ответы):
  - А) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
  - Б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
  - В) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
  - Г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.
2. Укажите правильный перечень типов торговых предприятий (выберите ответ):
  - А) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть;
  - Б) гипермаркет, супермаркет, гастроном;
  - В) отдельно стоящие, встроенные, встроено-пристроенные;
  - Г) универсальные, специализированные, неспециализированные.
3. Выберите правильное определение торгового центра:
  - А) отдельно стоящий магазин с универсальным ассортиментом;
  - Б) несколько близко расположенных магазинов с комбинированным ассортиментом товаров;
  - В) магазин с большой пропускной способностью;
  - Г) крупный универсальный магазин.
4. Чем отличается торговое объединение от торговой сети (выберите ответ):
  - А) В торговом объединении большое число предприятий;
  - Б) В торговом объединении централизованы функции управления;
  - В) В торговой сети магазины сохраняют самостоятельность и права юридического лица;
  - Г) В торговом объединении магазины сохраняют самостоятельность и права юридического лица.
5. Дайте характеристику фирменному магазину (выберите ответы):
  - А) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
  - Б) реализует популярные бренды нескольких фирм;
  - В) реализует бренд одного отечественного изготовителя;
  - Г) реализует бренд одного иностранного изготовителя.
6. Охарактеризуйте ситуацию в магазине «Галантерея», в котором коэффициент установочной площади равен 0,5.
  - А) площадь торгового зала используется оптимально;
  - Б) проходы для покупателей узкие;
  - В) ассортимент товаров неглубокий;
  - Г) мало торгового оборудования.
7. Размещение товаров – это (выберите ответ):
  - А) система их расположения на площади торгового зала;
  - Б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
  - В) определение количества «фейсингов» товара;
  - Г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании.
8. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике» (выберите ответы):
  - А) товары повседневного спроса;
  - Б) товары импульсного спроса;
  - В) товары, спрос на которые надо активизировать;
  - Г) недорогие товары.
9. Торгово-технологический процесс в магазине включает (выберите ответ):
  - А) доставку товара от продавца к покупателю;
  - Б) обслуживание покупателя;
  - В) операции по изучению спроса на товар до доведения его к покупателю;
  - Г) продажу и обслуживание покупателей.
10. Ротация товаров – это (выберите ответ):
  - А) углубление ассортимента;
  - Б) очередность продажи товаров;

- В) широта ассортимента товаров;
  - Г) приемка товаров.
11. Ответьте, можно ли розничному продавцу единолично принимать товар от поставщика по количеству в нарушенной таре:
- А) Нет, следует вызвать представителя поставщика;
  - Б) Нет, следует привлечь представителя третьей стороны без вызова поставщика;
  - В) Да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами;
  - Г) Нет, следует вызвать представителей поставщика и третьей стороны.
12. Ответьте, имеет ли право розничный продавец принимать товар без сопроводительных документов (выберите ответ):
- А) нет, следует вызвать представителя поставщика;
  - Б) нет, необходимо присутствие представителя третьей стороны;
  - В) да, в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но при этом составит претензию поставщику;
  - Г) допускается в одностороннем порядке материально ответственными лицами, но с составлением акта о фактическом наличии товара.
13. Укажите документы, регламентирующие условия хранения товаров:
- А) Закон РФ «О защите прав потребителей»;
  - Б) соответствующие стандарты.
  - В) постановление Правительства РФ «Об утверждении правил продаж отдельных видов товаров ...»;
  - Г) соответствующие спецификации.
14. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:
- А) естественная убыль в пределах норм списания;
  - Б) бой, порча, лом в процессе хранения;
  - В) вся естественная убыль;
  - Г) предреализационные товарные потери.
15. По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:
- А) столько, сколько просит покупатель;
  - Б) не более одних суток;
  - В) не более одного часа;
  - Г) не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов.
16. Укажите товары, которые реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах:
- А) непродовольственные;
  - Б) продовольственные;
  - В) новые;
  - Г) бывшие в употреблении.
17. Назовите методы продажи товаров:
- А) магазинные, внемагазинные;
  - Б) по заказам,
  - В) самообслуживание, через прилавок, по образцам;
  - Г) основные и дополнительные.
18. Деятельность по организации розничной торговли называют (выберите ответ):
- А) торговлей;
  - Б) покупкой;
  - В) ритейлингом;
  - Г) технологическим процессом.
19. В процессе товародвижения розничная торговля выполняет ряд функций (выберите ответы):
- А) осуществление операций с товарами;
  - Б) своевременная доставка грузов;
  - В) реклама товаров;
  - Г) механизация погрузочно-разгрузочных работ.
20. Задачей розничного торгового предприятия в новых условиях хозяйствования является (выберите ответ):
- А) определение ассортиментной политики;
  - Б) дробление партий товаров для отдельных покупателей;
  - В) перепродажи товаров оптовым торговцам;
  - Г) расположение торгового предприятия в пределах конкретной территории.
21. Для рациональной организации процесса товародвижения предприятие-изготовитель должно (выберите ответ):
- А) определить количество посредников;
  - Б) оказывать услуги;



- В) сохранять груз;  
 Г) рекламировать товар.
22. В процессе товародвижения розничная торговля выполняет ряд функций (выберите ответы):  
 А) сохранность груза;  
 Б) формирование торгового ассортимента;  
 В) оказание услуг;  
 Г) применение прогрессивных технологий транспортирования.
23. Основные технологические функции магазинов связаны с выполнением следующих технологических операций (выберите ответы):  
 А) хранение товаров;  
 Б) изучение покупательского спроса;  
 В) производственная доработка товаров;  
 Г) реклама товаров и услуг
24. Торговое оборудование подразделяют по следующим признакам (выберите ответы):  
 А) по товарному профилю;  
 Б) по месту использования;  
 В) по размеру торговых площадей;  
 Г) по товарно-отраслевому признаку.
25. Основными технологическими функциями являются:  
 а) приемка поступивших товаров по количеству и качеству  
 б) хранение товаров  
 в) рекламирование товаров и услуг  
 г) продажа товаров
26. Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:  
 а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству  
 б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях  
 в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью  
 г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки  
 д) отправка заказанных товаров в розничную сеть  
 е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями
27. Услуги, связанные с использованием покупателями приобретенных товаров включают в себя  
 а) установку на дому у покупателя приобретенных в магазине технически сложных товаров  
 б) выполнение граверных работ  
 в) ремонт технически сложных товаров  
 г) проявка фотографий  
 д) упаковка товаров
28. Расположите по значимости принципы торгово-технологического процесса:  
 а) обеспечение комплексного подхода к его построениям  
 б) создание максимальных удобств для покупателей  
 в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью  
 г) достижение наиболее рационального использования помещений и торгового оборудования магазина  
 д) создание для работников магазина благоприятных условий труда и отдыха, обеспечивающих высокую культуру и производительность труда  
 е) обеспечение необходимой экономической эффективности работы магазина
29. Вспомогательные услуги включают в себя:  
 а) создание аптечных киосков  
 б) ксерокопирование  
 в) организация кафетерия  
 г) хранение вещей покупателей  
 д) демонстрация товаров  
 е) обмен иностранной валюты
30. Основными принципами организации торгово-технологических процессов в магазинах являются:  
 а) ритмичность  
 б) плановность  
 в) обеспечение наилучших условий выбора товаров, экономия времени покупателей, высокий уровень торгового обслуживания  
 г) сохранение физико-химических свойств товаров  
 д) обеспечение комплексного подхода к выработке оптимальных вариантов продажи товаров  
 е) оперативность

31. Под размещением товаров понимают:
- а) процесс расположения, укладки и показа товаров на торговом оборудовании
  - б) распределение на площади торгового зала в соответствии с планом помещения
32. К технологическим функциям магазина относят:
- а) прием поступивших в магазин товаров по количеству и по качеству
  - б) выполнение операций связанных с производственной доработкой товаров (фасовка, упаковка и др.)
  - в) внутри магазинное перемещение, размещение и выкладка товаров в торговом зале
  - г) обеспечение хранения и продажи товаров
  - д) все вышеперечисленные функции
33. Основные торговые функции магазинов следующие:
- а) составление заявок на завоз товаров
  - б) изучение покупательского спроса на товары
  - в) формирование ассортимента товаров
  - г) реклама товаров и услуг
  - д) все вышеперечисленные функции
34. Назовите основные способы выкладки товаров:
- а) прямой
  - б) вертикальный
  - в) горизонтальный
  - г) перекрестный
  - д) обратный
35. Продовольственные товары поступают в магазин:
- а) в транспортной таре;
  - б) в таре-оборудовании;
  - в) в потребительской таре;
  - г) навалом;
  - д) в сетчатых контейнерах.
36. Основной функциональной зоной магазина являются помещения:
- а) для приемки и хранения товаров;
  - б) административные и бытовые;
  - в) торговые;
  - г) технические.
37. К подсобным помещениям магазина относятся:
- а) кладовые для хранения тары;
  - б) приемочные;
  - в) моечные;
  - г) фасовочные;
  - д) ремонтные мастерские.
38. На оптовом предприятии технологические операции выполняются в следующей последовательности
- а) прием товаров по количеству грузовых мест;
  - б) проверка целостности транспортной тары;
  - в) комплектование маршрутов доставки;
  - г) разгрузка транспорта и формирование пакетов;
  - д) отбор товаров с мест хранения;
  - е) установка пакетов на месте хранения;
  - ж) комплектование товаров по заказам клиентов;
  - з) транспортирование товаров к месту хранения;
  - и) погрузка товаров на автотранспорт.
39. Что такое чистая прибыль торгового предприятия?
- а) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль
  - б) финансовый результат торговой деятельности, определяемый как превышение валового дохода за вычетом обязательных платежей над издержками за определенный период времени
  - в) финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени
  - г) конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия, равный сумме прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внеоперационных операций
40. Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:
- а) Оперативность

- б) Ритмичность
- в) Экономичность
- г) Централизованность

### **7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Оценочные средства должны позволять достоверно оценивать сформированность компетенций как целостного новообразования – комплекса способностей, используемых для достижения социальных или профессиональных целей, отражающих результаты освоения основной профессиональной образовательной программы.

Основными этапами формирования компетенций при прохождении практики являются последовательное прохождение содержательно связанных между собой разделов практики. Изучение каждого раздела предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями. Результат аттестации на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимся.

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Надежность использования единообразных стандартов и критериев оценки.
2. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию – поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
5. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимся) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности в полной мере находят свое отражение в материалах, собранных и (или) подготовленных в процессе прохождения практики, решении задач практики, качестве выполнения и оформления отчета о прохождении практики, содержании доклада на его защите и ответах на вопросы.

При этом под указанными категориями понимается:

«знать» – воспроизводить и объяснять освоенный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

«уметь» – решать типичные задачи на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

«владеть» – решать усложненные задачи на основе приобретенных знаний, умений и навыков, в нетипичных ситуациях.

При оценке уровня освоения компетенций по практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности оценивается:

- полнота и качество ведения дневника по практике;
- учитывается оценка, данная руководителем практики от организации-базы практики;
- полнота собранных материалов, оценивается своевременность сдачи отчета по практике, его полнота и качество выполнения заданий (руководителем практики);
- защита отчета (ответы на вопросы).

Для оценивания результатов обучения в виде знаний, полученных в результате прохождения практики возможно использование, таких типов контроля, как тестирование, индивидуальное собеседование, устные ответы на вопросы и т.д.

Тестовые задания могут охватывать содержание определенных разделов практики или всей программы практики. Индивидуальное собеседование, устный опрос проводятся по разработанным вопросам по отдельным разделам содержания практики.

Для оценивания результатов обучения в виде умений и владений используются практические контрольные задания, включающие одну или несколько задач (вопросов) в виде краткой формулировки действий (комплекса действий), которые следует выполнить, или описание результата, который нужно получить (индивидуальное задание).

Оценивание знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности обучающихся производится в результате исполнения ими следующих требований:

- отчет о прохождении практики выполнен в соответствии с правилами и требованиями;
- в результате защиты отчета продемонстрированы конкретные результаты прохождения практики, выполнение программы практики.

Для оценивания уровня компетенций используется шкала: высокий уровень, средний уровень, пороговый уровень (Аттестационный лист по практике, Приложение 4).

Промежуточная аттестация по практике проводится в форме зачета с оценкой. Оценка складывается из интегрированной оценки, включающей в себя оценку результатов собеседования (защиты отчета по практике), оценки за выполнение индивидуального задания, оценки содержания отчета.

Общий итог защиты отчета по производственной практике выставляется на титульном листе, в экзаменационной ведомости и в зачетной книжке студента.

## **8. Перечень учебной литературы и ресурсов сети «Интернет» необходимых для проведения практики**

### **Основная литература:**

1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц, - 12-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. [Электронный ресурс]. –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810>

2. Дубровин, И.А. Организация производства на предприятии торговли. [Электронный ресурс] Электрон. дан. М. : КноРус, 2015. 304 с. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53498>.

3. Организация и технология торговли. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Минск: "Вышэйшая школа", 2009. 464 с. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/65259>.

4. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2014. 288 с. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/56313>.

5. Парамонова, Т.Н. Мерчандайзинг. [Электронный ресурс] / Т.Н. Парамонова, И.А. Рамазанов. — Электрон. дан. М.: КноРус, 2014. 144 с. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53468>.

### **Дополнительная литература:**

6. Гайворонский К.Я., Щеглов Н.Г. Технологическое оборудование предприятий общественного питания и торговли. М.: Форум-ИНФРА, 2015. 480 с.

7. Грибов В.Д. Экономика предприятия: уч. пос. М.: КноРус, 2010. – 276 с.

8. Гуляев, В.А. Иваненко, В.П. и др. Оборудование предприятий торговли и общественного питания: Учебник. М.: Инфра-М, 2004.-541 с.

9. Елисеева Л.Г., Родина Т.Г., Рыжакова А.В. Товароведение однородных групп продовольственных товаров: Учебник для бакалавров М.: Дашков и К, 2014. – 930 с.

10. Додонкин Ю.В., Жебелева И.А., Криштафович В.И. Таможенная экспертиза товаров. М.: Академия, 2009. 272.

11. Куправа, Т.А. Управление торговлей 1С:8.3. Редакция 11.1. Функционал развития. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : ДМК Пресс, 2015. — 316 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/69957>.

12. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: Дашков и К, 2009. – 500 с.

13. Парамонова, Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли. [Электронный ресурс] / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк. — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2013. — 120 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/53437>.

14. Пигунова, О.В. Инновации в торговле. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Минск : "Вышэйшая школа", 2012. — 222 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/65215>.

15. Шальнова, О.А. Технологии формирования потребительской лояльности в розничной торговле. [Электронный ресурс] / О.А. Шальнова, М.В. Зинцова, Н.В. Ребрикова. — Электрон. дан. — М. : Дашков и К, 2014. — 107 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/70585> — Загл. с экрана.

16. Шредер, К. Специализированный магазин: Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Альпина Паблишер, 2010. — 432 с. — Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/32324> — Загл. с экрана.

17. Якупова, Л.Ф. Товароведение и товарная экспертиза сырья и пищевых продуктов : учебное пособие / Л.Ф. Якупова, А.Х. Волков, Г.П. Юсупова. — 2-е. — Казань : КГАВМ им. Баумана, 2019. — 193 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <http://e.lanbook.com/book/122955>

## **9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

- **ЭБС «Издательства Лань»**

**Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»**

**ООО «Издательство Лань».**

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

**<http://e.lanbook.com/>**

- **Сетевая электронная библиотека**

**ООО «ЭБС ЛАНЬ»**

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

**<http://e.lanbook.com/>**

**<http://seb.e.lanbook.com/>**

- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**

**ООО «Директ-Медиа»**

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

**<http://biblioclub.ru>**

- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**

**ООО Научная электронная библиотека.**

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

**<http://elibrary.ru>**

- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**

**ООО «Эй Ви Ди - Систем»**

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

- **Гарант**

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

## **10. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства.**

### **10.1 Лицензионное программное обеспечение**

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26EC-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

## 10.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	<a href="http://www.garant.ru;">http://www.garant.ru;</a>
«Экономика и жизнь»	<a href="http://www.akdi.ru">http://www.akdi.ru</a>
«Компания»	<a href="http://www.ko.ru">http://www.ko.ru</a>
«Эксперт»	<a href="http://www.expert.ru">http://www.expert.ru</a>
Корпоративное управление»	<a href="http://www.cfin.ru">http://www.cfin.ru</a>
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	<a href="http://www.gost.ru/">http://www.gost.ru/</a>
Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	<a href="http://www.interstandart.ru/">http://www.interstandart.ru/</a>
Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека	<a href="http://www.rospotrebnadzor.ru/">http://www.rospotrebnadzor.ru/</a>
Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество»	<a href="http://www.stq.ru/">http://www.stq.ru/</a>
Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос»	<a href="http://www.spros.ru/">http://www.spros.ru/</a>
Официальный сайт Общества защиты прав потребителей	<a href="http://www.ozpp.ru/">http://www.ozpp.ru/</a>
Технические регламенты, национальные стандартов и другие документы по стандартизации в РФ	<a href="http://www.1gost.ru/">http://www.1gost.ru/</a>
Характеристика потребительских свойств товаров, вопросы экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.	<a href="http://www.znaytovar.ru/">http://www.znaytovar.ru/</a>
Меры по защите товарных знаков	<a href="http://www.falshivkam.net/">http://www.falshivkam.net/</a>
Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.	<a href="http://www.gks.ru/">http://www.gks.ru/</a>
«БЭСТ-Маркетинг», анализ рынка, конкурентов, планирование.	<a href="http://www.bestnet.ru/prog_7.htm">http://www.bestnet.ru/prog_7.htm</a>
Обзоры товарных рынков	<a href="http://www.Marketsurveys.ru">www.Marketsurveys.ru</a>
Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза	<a href="http://www.tsouz.ru">http://www.tsouz.ru</a>
Оборудование. Технология и оборудования для магазинов и ресторанов	<a href="http://www.nta-rus.com">http://www.nta-rus.com</a>
ТиТО. Торговое и технологическое оборудование	<a href="http://www.f-art.nnov.ru">http://www.f-art.nnov.ru</a>
Торговый дизайн	<a href="http://www.trade-design.ru">http://www.trade-design.ru</a>
Торговое оборудование в России	<a href="http://www.tovr.ru">http://www.tovr.ru</a>
Российская торговля	<a href="http://www.rtpress.ru">http://www.rtpress.ru</a>

## 11. Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики

№ п.п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории (№№ 201, 212) для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, ноутбук Мультимедиа-проектор NECProjektor NP215G, персональный компьютер
2.	Практика	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет) Предприятия производственной, финансово-банковской и коммерческих сфер деятельности различных организационно-правовых форм	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютера с выходом в интернет Рабочее место оборудуется персональным компьютером и специализированным программным обеспечением, отвечающим задачам приобретения практических профессиональных навыков, а также сбора фактического материала, необходимого для подготовки отчета:

			ассортиментный перечень товаров, стеллажи (островные, пристенные), витрины холодильные, холодильные камеры (банеты), кассовые и прикассовые прилавки, кассовый аппарат, сканер, весы электронные
2.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютера с выходом в интернет

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВА-  
ТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет торгово-технологический  
Кафедра товароведения, туризма и права**

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан факультета

\_\_\_\_\_  
ФИО

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочий график (план) прохождения практики**

\_\_\_\_\_  
(тип практики)

Обучающегося \_\_\_\_\_ (ФИО)

Направление 38.03.07 «Товароведение»

Направленность: «Товароведение и экспертиза в сфере производства и обра-  
щения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров»

Курс \_\_ семестр \_\_

Продолжительность (сроки) 3 недели (с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_)

Руководитель практики от  
Университета

\_\_\_\_\_  
ФИО

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель от профильной  
организации \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
ФИО

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Нальчик-20\_\_



№ п/п	Дата Наименование работ	Месяц, число											
1.	Прохождение инструктажа по технике безопасности	+											
2.	Ознакомление с торговой организацией		+										
3.	Изучение ассортимента товаров			+									
4.	Изучение торгового оборудования, условий хранения товаров в торговом зале и на складе				+								
5.	Изучение договоров с поставщиками товаров, финансово-экономических отчетов, товарно-сопроводительных документов												
6.	Участие в приемке товаров												
7.	Работа в качестве продавца-консультанта												
	...												
	Оформление отчета по практике												
	Защита отчета												



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.М. КОКОВА»

**ДНЕВНИК**

**производственной практики**

Обучающегося \_\_\_\_\_

(фамилия, имя, отчество)

Института (факультета) \_\_\_\_\_

Курс \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ Направление подготовки/специальность \_\_\_\_\_

Направленность \_\_\_\_\_

Место производственной практики (организация и его адрес) \_\_\_\_\_

Начат \_\_\_\_\_

Окончен \_\_\_\_\_

Нальчик 20\_\_

## ТРЕБОВАНИЯ К ДНЕВНИКУ

1. Дневник не заверенный подписями директора института и руководителем профильной организации, где проводится практика с гербовыми печатями является недействительным.
2. Дневник заполняется чернилами (пастой) аккуратно, разборчивым почерком.
3. Ежедневно в дневник заносятся наблюдения и содержание работы обучающегося.
4. Отзыв профильной организации о работе обучающегося производственной практики производится в конце дневника. В отзыве должна быть отражена краткое содержание проведенной обучающимся работы, краткая характеристика его деятельности, оценку руководителя от профильной организации об уровне подготовки и уровне овладения умениями, навыками и компетенциями.

В разделе «Предложения и пожелания» обучающийся приводит свои предложения и пожелания по совершенствованию проведения практики.

5. Дневник по окончании практики, одновременно с отчетом в двух недельный срок со времени прибытия обучающегося в вуз, сдается на кафедру.
6. Обучающийся допускается к защите только при наличии отчета по производственной практики с обязательным приложением дневника.

## 1. Индивидуальное задание

[illegible]

Руководитель практики от Университета: \_\_\_\_\_

ПОДПИСЬ

Фамилия инициалы

Принял к исполнению обучающийся: \_\_\_\_\_

ПОДПИСЬ

Фамилия инициалы

## 1. Общие сведения

1. Срок практики по договору \_\_\_\_\_

с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

2. Продолжительность практики \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Тип практики по учебному плану \_\_\_\_\_

МП \_\_\_\_\_ директор института  
(декан факультета)

## 2. Ход практики

1. Прибыл(а) к месту работы \_\_\_\_\_

2. Направлен(а) \_\_\_\_\_

(рабочее место, должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Приступил к работе \_\_\_\_\_

4. Дата окончания практики \_\_\_\_\_

Руководитель практики

от профильной организации

МП

[illegible]

4. Отметка о посещениях практики руководителями		
Дата посещения	Фамилия руководителя	Подпись

**5. Отзыв о работе обучающегося на практике  
(заполняется профильной организацией)**

1. Поощрения, взыскания, прогулы и опоздания \_\_\_\_\_

2. Характеристика работы обучающегося по месту прохождения практики

Обучающийся(ая) \_\_\_\_\_

показал(а) \_\_\_\_\_ профессиональную подготовку,  
(оценка)

---

---

---

---

---

Руководитель практики

от профильной организации \_\_\_\_\_  
подпись фамилия инициалы

МП

**6. Предложения и пожелания обучающегося о совершенствовании проведения практики**

---

---

---

---

---

---

Обучающийся \_\_\_\_\_

Подпись

**7. Заключение руководителя практики от Университета**

---

---

---

---

---

---

---

Руководитель практики  
от Университета

подпись фамилия инициалы

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В. М. КОКОВА**

**ФАКУЛЬТЕТ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ**

Кафедра «Товароведение, туризм и право»

**ОТЧЕТ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ**

В \_\_\_\_\_  
(МЕСТО ПРОХОЖДЕНИЯ, ОРГАНИЗАЦИЯ)

Обучающегося \_\_\_\_\_ курса  
очной (очно-заочной) формы обучения

Направление подготовки

38.03.07 Товароведение

Направленность: Товароведение и экспертиза  
в сфере производства и обращения  
сельскохозяйственного сырья и  
продовольственных товаров

ФИО обучающегося

Руководитель практики:

\_\_\_\_\_ Должность, ФИО

Нальчик – 20\_\_

# Аттестационный лист по практике

(Ф.И.О.)

Обучающийся (-ая) 4 курса направления подготовки 38.03.07 Товароведение, направленность «Товароведение и экспертиза в сфере производства и обращения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров», успешно прошел производственную практику (практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)

в объеме 216/ 6 часов/з.ед. (4 недели) с «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. по «\_\_\_»\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

в организации \_\_\_\_\_

В ходе практики обучающийся согласно рабочей программы практики освоил следующие компетенции.

Наименование индикаторов компетенций	пороговый	средний	высокий
ИД-1 <sub>ОПК-4</sub> Обосновывает профессиональные решения по управлению ассортиментом товаров			
ИД-2 <sub>ОПК-4</sub> Обосновывает профессиональные решения по управлению качеством товаров			
ИД-2 <sub>ПК-2</sub> Владеет системным представлением о правилах и порядке организации и проведения товарной экспертизы, подтверждения соответствия и других видов оценочной деятельности			
ИД-4 <sub>ПК-2</sub> Оценивает соответствие товарной информации требованиям нормативной документации			
ИД-1 <sub>ПК-3</sub> Оценивает качество и анализирует причины, вызывающие его снижение и разрабатывает мероприятия по их устранению			
ИД-2 <sub>ПК-3</sub> Проводит приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам			
ИД-3 <sub>ПК-3</sub> Осуществляет 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			
ИД-2 <sub>ПК-4</sub> Проводит процедуру закупок			
ИД-3 <sub>ПК-4</sub> Умеет 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			
ИД-1 <sub>ПК-6</sub> Решает задачи по вопросам организации, проведения и оформления процедуры закупки			
ИД-2 <sub>ПК-6</sub> Осуществляет основные организационные и управленческие функции, связанные с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров			
ИД-3 <sub>ПК-6</sub> Анализирует спрос и разрабатывает мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента			

Руководитель практики от Университета

(подпись)

(Ф.И.О.)