

**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 ТТФ доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Б2.О.01(У) Учебная практика, ознакомительная

Направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) **Торговое дело**

Квалификация - **бакалавр**

Курс обучения **1 (1)**

Семестр **1 (1)**

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

Нальчик 2025

Рабочая программа учебной практики Б2.О.01 (У) Учебная практика, ознакомительная разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы:

д.э.н., профессор



Х.Л. Боготов

к. э. н., заведующий кафедрой



Е.А. Яицкая

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 - учебная.

Тип практики – ознакомительная.

Способы проведения практики: стационарная.

Учебная практика может проводиться в структурных подразделениях организации и на торговых предприятиях различных организационно-правовых форм на основе прямых договоров, заключенных между организацией и ФГБОУ ВО Кабардино-Балкарский ГАУ.

Форма проведения учебной практики - дискретно, путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения учебной 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 учебной практики (ознакомительная)

Цель практики – получение первичных профессиональных навыков, ознакомление обучающихся с характером и спецификой будущей деятельности.

Основными задачами учебной практики являются:

- развитие у студентов комплексного системного естественнонаучного мышления;
- формирование профессионального интереса, чувства ответственности и уважения к выбранной профессии;
- формирование общих представлений студентов о принципах и законах функционирования торгового предприятия,
- ознакомление со специфическими особенностями работы товароведа;
- раскрытие прикладного характера рассматриваемых в учебных дисциплинах базовых категорий;
- приобретение первичных знаний об организации и оценке качества товаров, формирования ассортимента товаров, контроля качества и безопасности продукции;
- знакомство с организацией труда и функциональными обязанностями работников торгового предприятия;
- изучение основных операций связанных с реализацией товаров на торговом предприятии и приобретение первичных знаний и навыков культуры обслуживания;
- формирование практических навыков самостоятельной работы.

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
УК-6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	ИД-1 ук-6 Применяет знание о своих ресурсах и их пределах (личностных, ситуативных, временных и т.д.), для успешного выполнения порученной работы	Знать: знать свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы. Уметь: применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы. Владеть: навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы.
		ИД-2 ук-6 Понимает важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка	Знать: важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка. Уметь: планировать перспективные цели собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка. Владеть: навыками планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий,

		труда	средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.
		ИД-Зук-6 Реализует намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда.	Знать: условия, средства, личностные возможности, этапы карьерного роста, временные перспективы развития деятельности и требования рынка труда. Уметь: реализовывать намеченные цели деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда. Владеть: навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда..
ОПК-1	Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ИД-1 опк-1 Использует современные принципы, методы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Знать: современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности. Уметь: применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности Владеть: навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности

3. Место учебной практики в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная практика (ознакомительная) входит в Блок 2 «Практики», относится к обязательной части учебного плана подготовки обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело» направленность Торговое дело.

Для обучающихся очной формы обучения учебная практика (ознакомительная) проводится на 1 курсе в 1 учебном семестре.

Для обучающихся очно-заочной формы обучения учебная практика (ознакомительная) проводится на 1 курсе в 1 учебном семестре.

4. Объем учебной практики

Объем и продолжительность учебной практики (ознакомительная) 1 зачетная единица (36 академических часов, 1 неделя).

5. Содержание учебной практики

5.1. Структура и содержание учебной практики

Содержание учебной практики определяется целями и задачами практики. В процессе прохождения практики обучающийся получают первичные профессиональные навыки и знакомятся с характером и спецификой будущей деятельности

Вид работ и содержание учебной практики (ознакомительная), 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	сбор и анализ данных		
1. Подготовительный этап					
1.1	Установочная лекция	2			Получение перечня планируемых результатов при прохождении практики

1.2	Инструктаж по технике безопасности	2			Инструктаж по прохождению практики и зачет по технике безопасности
2. Ознакомительный этап					
2.1	Ознакомление с классификацией и основными функциями оптовых торговых предприятий.		2	2	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении ознакомительного этапа.
2,2	Знакомство с ассортиментом товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ, специализацией торгового предприятия		2	2	
2.3	Знакомство с технологиями продаж и с потребительскими свойствами товаров		2	2	
3. Аналитический этап					
3.1	Формирование базы аналитических данных: Определить вид ассортимента магазина, отдела, секции по числу учитываемых признаков (сложный или простой), по степени детализации (укрупнённый или развёрнутый).		2	2	Проверка посещаемости. Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении аналитического этапа.
3.2	Определить свойства продовольственных и непродовольственных товаров, реализуемых в магазине		2	4	
3.3	Проанализировать цены на товары с помощью Интернет-сервисов		2	2	
4. Заключительный этап					
4.1	Формулирование предложений и рекомендаций по практике	2	2	2	Устный опрос-закрепление знаний, умений и навыков, полученных при прохождении практики, тестирование.
Итого-36		6	14	16	

6. Форма отчетности по учебной практике

По окончании учебной практики обучающийся проходит тестирование.

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

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

Учебная практика, ознакомительная направлена на формирование следующих компетенций:

УК-6 - способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;

ОПК-1 - способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

В процессе освоения образовательной программы компетенции УК-6, ОПК-1, формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Торговое дело»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы*
УК-6	Б2.О.01(У) Учебная практика, ознакомительная	1
	Б1.В.ДВ.02.01 Стратегическое планирование коммерческой деятельности	7
	Б1.В.ДВ.02.02 Бизнес-планирование в коммерции	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
ОПК-1	Б1.О.09 Математика	1
	Б1.О.10 Экономическая теория	
	Б2.О.01(У) Учебная практика, ознакомительная	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	4
	Б1.О.21 Менеджмент	5
	Б1.О.22 Экономика организации	6
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

*Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется местом 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.	УК6 - способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	Подготовительный этап Ознакомительный этап Аналитический этап Заключительный этап	Текущий контроль: собеседование Промежуточный контроль: тест
2.	ОПК-1 - способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	Ознакомительный этап Аналитический этап Заключительный этап	Текущий контроль: собеседование Промежуточный контроль: тест

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 учебной практики оценивается по трехуровневой шкале:

-пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освое-

ния практики;

-средний уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении проведения 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 индикатора достижения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-1ук-6 (1 этап)	Знать: знать свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы	Не знает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы	Частично знает свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы	Знает достаточно хорошо свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы	Знает на высоком уровне свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы
	Уметь: применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.	Не умеет применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.	Фрагментарно умеет применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.	В основном умеет применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.	Умеет применять свои ресурсы и их пределы (личностные, ситуативные, временные и т.д.), для успешного выполнения порученной работы.
	Владеть: навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы	Не владеет навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы	Не в полной мере владеет навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы	Владеет на достаточном уровне навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы	Владеет на высоком уровне навыками применения своих ресурсов и их пределов (личностных, ситуативных, временных и т.д.) для успешного выполнения порученной работы
ИД-2ук-6 (1 этап)	Знать: важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Не знает важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Частично знает важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Знает достаточно хорошо важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Знает на высоком уровне важность планирования перспективных целей собственной деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда
	Уметь: планировать	Не умеет пла-	Фрагментарно	В основном умеет	Умеет применять

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие индикатора достижения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
		вития деятельности и требований рынка труда	и требований рынка труда	и требований рынка труда	и требований рынка труда
	Владеть: навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Не владеет навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Не в полной мере владеет навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Владеет на достаточном уровне навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда	Владеет на высоком уровне навыками реализации намеченных целей деятельности с учетом условий, средств, личностных возможностей, этапов карьерного роста, временной перспективы развития деятельности и требований рынка труда
ИД-1опк-1	Знать: современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности.	Не знает современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности.	Частично знает современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности.	Знает достаточно хорошо современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности.	Знает на высоком уровне современные принципы, организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности.
	Уметь: применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Не умеет применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Фрагментарно умеет применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	В основном умеет применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Умеет применять современные принципы и организационные формы управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности
	Владеть: навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Не владеет навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями сферы товарного обращения различных форм собственности	Не в полной мере владеет навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями сферы	Владеет на достаточном уровне навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями сферы	Владеет на высоком уровне навыками применения современных принципов и организационных форм управления для эффективного руководства организациями

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие индикатора достижения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		Оценка			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
		зациями сферы товарного обращения различных форм собственности	товарного обращения различных форм собственности	товарного обращения различных форм собственности	сферы товарного обращения различных форм собственности

*На этапе освоения дисциплины

Критерии оценивания результатов обучения

Результаты защиты оцениваются как оценка «зачтено» или «не зачтено» заносятся в зачетную книжку студента и ведомость.

Наименование оценочного средства	Оценка (шкала оценивания)	Критерии оценивания
Тест	Высокий уровень (зачтено)	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 (зачтено)	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 (зачтено)	заслуживает студент, показавший фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.
	Минимальный уровень (не зачтено)	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.

Обучающиеся, не выполнившие программу практики без уважительной причины или получившие оценку «не зачтено» по результатам тестирования, 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 учебной практики и тестирования в индивидуальном порядке.

7.4. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1_{ук-6}, ИД-2_{ук-6}, ИД-3_{ук-6}, ИД-1_{опк-1} в процессе освоения ОПОП

7.4.1. Контрольные вопросы и задания для проведения промежуточной аттестации:

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

1. Какие основные нормативно-правовые документы регламентируют деятельность торгового предприятия (организации)?
2. Каким образом осуществляется организация труда в подразделениях данного предприятия (организации) (миссия предприятия, положение о подразделении, должностные инструкции, условия труда, организация рабочих мест, распорядок дня, типичные виды работ, затраты времени по видам работ, техника безопасности)?
3. Опишите конкурентную среду (место и роль коммерческой организации на рынке, ос-

новные конкуренты).

4. С какими зарубежными партнёрами сотрудничает предприятие (организация)?

5. Как в структурном подразделении организации (учреждения) производится оценка результатов работы?

6. Что такое ассортиментная политика, и какие факторы влияют на формирование ассортимента товаров?

7. Назовите потребительские свойства товаров.

8. Какие нормативные документы регламентируют требования к товароведам?

9. Какие факторы определяют формат розничного торгового предприятия? Перечислите торговые форматы, в ассортименте которых присутствуют преимущественно продукты питания.

10. Какие показатели работы торгового предприятия влияют на его конкурентоспособность?

11. Какие знания, умения и навыки Вы приобрели за время прохождения практики?

12. Есть у Вас предложения и рекомендации по совершенствованию организации и проведения практики студентов?

13. Как Вы оцениваете условия, созданные принимающей организацией для прохождения практики.

7.4.2. Перечень примерных тестов выносимых на промежуточную аттестацию по учебной практике

Тестовые задания:

1. По месту нахождения товаров различают ассортимент:

- а) промышленный, рациональный;
- б) промышленный, торговый;
- в) торговый, смешанный;
- г) торговый, сложный.

2. Показатель ассортимента — это:

- а) количественное и качественное выражение свойств ассортимента;
- б) количественное и качественное измерение качества товаров;
- в) количественное измерение показателей качества;
- г) количественное и качественное выражение физических свойств товаров.

3. Торговая деятельность — это:

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров,
- б) любая деятельность, связанная с куплей-продажей,
- в) купля-продажи ценных бумаг, объектов недвижимости, продукции производственно-технического назначения.

4. Розничная торговля — это:

- а) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;
- б) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности (в том числе для перепродажи) или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

5. Прием товаров, поступающих в магазин, осуществляется:

- а) любым членом бригады,
- б) любым работником магазина,
- в) лицами на которых возложена материальная ответственность за ценности.

6. Приходовать товары, которые фактически не были завезены в магазин (несмотря на наличие соответствующих документов):

- а) категорически запрещается,
- б) можно по распоряжению директора,
- в) можно приходовать.

7. Качественные продовольственные товары подлежат замене

- а) в любом случае,
- б) с разрешения директора,
- в) если имеют явные или скрытые дефекты или не соответствующих наименованию и сорту, под которыми они были проданы.

8. Укажите виды торговых предприятий
- а) универсальные
 - б) продовольственные
 - в) специализированные
 - г) комбинированные
 - д) неспециализированные
9. Укажите помещения магазина, относящиеся к техническим:
- а) фасовочные
 - б) приемочные
 - в) вентиляционные камеры
 - г) торговый зал
 - д) машинные отделения лифтов и холодильных установок
 - е) электрощитовая
10. Укажите общие для всех товаров операции по подготовке к продаже:
- а) распаковка
 - б) фасовка
 - в) сортировка
 - г) сборка
 - д) проверка правильности маркировки
 - е) придание товарного вида
11. Размещение товаров в торговом зале предполагает:
- а) распределение ассортимента товаров по всей площади торгового зала,
 - б) распределение ассортимента товаров по площади торгового оборудования,
 - в) расположение товаров на витринах, стеллажах,
 - г) распределение ассортимента товаров по товарным группам и потребительским комплексам
 - д) определенные способы укладки и показа товаров
12. Ассортиментный перечень – это:
- а) перечень наименований товаров, соответствующий установленной широте ассортимента, и минимально необходимое количество разновидностей товаров, которые постоянно должны быть в наличии на складе,
 - б) минимальное количество товара, которое постоянно должно быть в наличии в магазине
13. Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть:
- а) магазин специализированный,
 - б) магазин универсальный,
 - в) магазин с комбинированным ассортиментом товаров.
19. Площадь всех помещений магазина:
- а) торговая,
 - б) установочная,
 - в) общая.
14. Торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью:
- а) торговля розничная,
 - б) торговля разносная,
 - в) торговля посылочная,
 - г) торговля развозная.
15. Последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания в конкретном типе торговых предприятий:
- а) система торгового обслуживания,
 - б) процесс торгового обслуживания,
 - в) форма торгового обслуживания.
16. Упаковка товаров должна быть:
- а) безопасной, надежной, совместимой с товаром, экологичной, эстетичной;
 - б) безопасной, надежной, совместимой с товаром, экологичной, жесткой;
 - в) безопасной, надежной, экологичной, эстетичной, металлической;
 - г) безопасной, надежной, совместимой с товаром, эстетичной.

17. Маркировка товаров должна быть:
- а) однозначно понимаемой, достоверной, легко читаемой;
 - б) однозначно понимаемой, полной, достоверной, четкой, легко читаемой;
 - в) однозначно понимаемой, полной, четкой, легко читаемой;
 - г) однозначно полной, достоверной, легко читаемой.
18. Какие операции торгово-технологического процесса относятся к коммерческим:
- а) изучение спроса покупателей
 - б) упаковка товаров
 - в) принятие товаров по количеству и качеству
 - г) составление заявок на завоз товаров в магазин
 - д) подсортировка товаров.
19. Торговая сеть – это:
- а) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением
 - б) совокупность торговых предприятий, размещенных в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях
 - в) совокупность торговых предприятий, реализующих однородный ассортимент товаров
 - г) взаимоотношения оптовых поставщиков и продавцов, реализующих продукцию в розницу
20. Установочная площадь магазина - это:
- а) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей
 - б) часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки и демонстрации товаров
 - в) часть помещений магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг
 - г) часть помещений магазина, предназначенная для хранения товаров
21. Глубина ассортимента товаров должна быть выше:
- а) в специализированном магазине
 - б) в универсальном магазине
 - в) в комбинированном магазине
 - г) в магазинах по обслуживанию не защищенных слоев населения
22. Хранение товаров предполагает осуществление следующих операций:
- а) разгрузка товаров
 - б) доставка товаров в зону хранения
 - в) маркировка товаров
 - г) размещение товаров в зоне хранения
 - д) создание оптимальных условий хранения товаров
23. Многопрофильное торговое предприятие, интегрированное в производственную, финансовую и внешнеэкономическую сферы:
- а) фирменный магазин,
 - б) финансово-промышленная группа,
 - в) торговый дом,
 - г) гипермаркет.
24. Основные признаки классификации товаров:
- а) назначение, сырье (материал), способ производства, отделка поверхности, вид изделия, аромат;
 - б) назначение, сырье (материал), способ производства, отделка поверхности, консистенция;
 - в) назначение, сырье (материал), способ производства, вид изделия, агрегатное состояние;
 - г) назначение, сырье (материал), способ производства, отделка поверхности, вид изделия.
25. Ширина ассортимента характеризуется:
- а) количеством групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп;
 - б) количеством однородных групп товаров;
 - в) количеством групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородной группы;
 - г) количеством групп, видов, разновидностей и наименований разнородных групп.
26. Известность и престижность торговой марки называют:

- а) брендом;
 - б) лучшим товаром;
 - в) базовым товаром;
 - г) оригинальным товаром.
27. Способность набора товаров удовлетворять спрос на одни и те же товары называют:
- а) устойчивостью ассортимента;
 - б) глубиной ассортимента;
 - в) полнотой ассортимента;
 - г) гармоничностью ассортимента.
28. Основополагающая товарная информация несет сведения:
- а) дополняющие основную информацию;
 - б) предназначенные для потребительских предпочтений;
 - в) передаваемые с помощью информационных знаков;
 - г) имеющие решающее значение для идентификации.
29. Коммерческая товарная информация предназначена для:
- а) экспертов, изготовителей, поставщиков;
 - б) изготовителей, продавцов, отдельных групп населения;
 - в) изготовителей, поставщиков, продавцов;
 - г) изготовителей, продавцов, консультантов.
30. Потребительская товарная информация предназначена для:
- а) создания потребительских предпочтений и нацелена на потребителей;
 - б) изготовителей, продавцов, поставщиков;
 - в) идентификации товара;
 - г) эмоционального восприятия товара.
31. Укажите основные операции торгово-технологического процесса в магазине:
- а) распаковка и приемка товаров по количеству и качеству
 - б) оказание дополнительных услуг
 - в) организация расчетов за отобранные покупателями товары
 - г) размещение и выкладка товаров
 - д) организация хранения и сдачи тары
 - е) упаковка товаров
32. В каких случаях при приемке товаров составляется коммерческий акт:
- а) если при приемке груза от органов транспорта устанавливается нарушение графика поставки
 - б) если при приемке груза от органов транспорта устанавливается повреждение или порча груза
 - в) если груз прибыл без сопроводительных документов
 - г) если обнаружено несоответствие наименования и веса или количества мест груза данным, указанным в транспортном документе
 - д) во всех случаях при приемке груза от органов транспорта.
33. Управление товарными запасами предполагает
- а) нормирование
 - б) хранение
 - в) оперативный учет и контроль
 - г) регулирование
 - д) группирование товарных запасов по потребительским комплексам
34. Причинами сокращения ассортимента являются:
- а) падение спроса, недостаточность предложений, высокая рентабельность производства;
 - б) падение спроса, низкая прибыльность при производстве (реализации), углубление ассортимента;
 - в) увеличение спроса, низкая прибыльность при производстве (реализации), недостаточность предложений;
 - г) падение спроса, недостаточность предложений, низкая прибыльность при производстве (реализации) отдельных товаров.
35. Основными направлениями формирования ассортимента являются:
- а) сокращение, расширение, углубление, стабилизация, гармонизация, совершенствование и укрупнение;

- б) сокращение, расширение, стабилизация, обновление, совершенствование, гармонизация, усложнение;
 - в) сокращение, расширение, углубление, стабилизация, обновление, совершенствование, гармонизация;
 - г) сокращение, расширение, углубление, стабилизация, обновление, гармонизация, структуризация.
36. Совершенствование ассортимента осуществляется путем:
- а) сокращения, расширения или обновления ассортимента;
 - б) сокращения, расширения, стабилизации ассортимента;
 - в) расширения или обновления, углубления ассортимента;
 - г) сокращения, обновления, гармонизации ассортимента.
37. Ассортимент товаров - это
- а) перечень однородных и разнородных товаров аналогичного назначения
 - б) набор товаров различных видов, разновидностей и наименований
 - в) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или по совокупности признаков
 - г) набор товаров, обеспечивающий достаточную степень удовлетворенности потребителей
38. Расширению ассортимента способствуют:
- а) увеличение спроса и предложений, высокая рентабельность производства (реализации) товаров, внедрение на рынок новых товаров и снижение конкуренции
 - б) увеличение спроса и предложений, высокая рентабельность производства (реализации) товаров, внедрение на рынок новых товаров и усиление конкуренции
 - в) падение спроса и предложений, высокая рентабельность производства (реализации) товаров, внедрение на рынок новых товаров и усиление конкуренции
 - г) увеличение спроса и предложений, высокая рентабельность производства (товаров), внедрение на рынок новых товаров и снижение конкуренции
39. Марочный ассортимент состоит из:
- а) различных видов, разновидностей товаров
 - б) одного вида, но разных марок
 - в) различных видов, но одной марки
 - г) одной марки, одного вида
40. основополагающие характеристики товара:
- а) ассортиментная,
 - б) психологическая,
 - в) качественная,
 - г) эстетическая,
 - д) количественная,
 - е) экономическая.
41. Функции товара:
- а) потребительская,
 - б) маркетинговая,
 - в) коммерческая,
 - г) правовая,
 - д) финансовая.
42. Большая совокупность товаров, объединенных общим признаком (сырье, назначение, производитель), внутри которой выделяются более мелкие совокупности, различающиеся другими признаками, называется:
- а) разновидность товаров,
 - б) ассортимент товаров,
 - в) торговая система классификации товаров
43. Ассортиментный перечень товаров утверждается
- а) в органах местной власти,
 - б) в территориальных центрах Государственного санитарно-эпидемиологического надзора,
 - в) в центре стандартизации, сертификации и метрологии.
44. Основные количественные характеристики ассортимента - это
- а) структура и широта,
 - б) полнота и глубина,
 - в) устойчивость и новизна.

45. Несоответствия товаров установленным требованиям, которые могут нанести вред жизни, здоровью, имуществу потребителей или окружающей среде, являются:
- а) критическими дефектами,
 - б) значительными дефектами,
 - в) малозначительными дефектами,
 - г) явными дефектами.
46. Товары одного вида, отличающиеся рядом частных признаков, называются
- а) класс товара,
 - б) группа товара,
 - в) разновидность товара.
47. Набор товаров, формируемый торговой организацией с учетом ее специализации, спроса, материально-технической базы, называется:
- а) промышленный ассортимент,
 - б) торговый ассортимент,
 - в) сложный ассортимент,
 - г) простой ассортимент.
48. Одно из направлений ассортиментной политики в условиях насыщенного рынка для создания конкурентных преимуществ предприятия – это:
- а) расширение ассортимента,
 - б) прогнозирование ассортимента,
 - в) обновление ассортимента.
49. Деятельность по составлению набора товаров, позволяющего удовлетворить
- а) реальные или прогнозируемые потребности, называется
 - б) прогнозирование ассортимента,
 - в) формирование ассортимента,
 - г) обновление ассортимента.
50. Набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения, называется:
- а) видовой ассортимент,
 - б) смешанный ассортимент,
 - в) развернутый ассортимент.
51. Оптовая торговля – это:
- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
 - б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
 - в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
 - г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
52. Какие из перечисленных характеристик присущи розничной торговле:
- а) вид деятельности, связанной с заключением договора на доставку товара;
 - б) вид деятельности, связанной с реализацией товаров и услуг непосредственно потребителям;
 - в) вид деятельности, связанной с поставкой товаров и услуг рыночным посредникам;
 - г) вид деятельности, связанной с продвижением товара – реклама, услуги;
 - д) вид деятельности по изучению спроса населения и изысканию источников поступления товаров.
53. Что такое торговля?
- а) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров
 - б) Вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
 - в) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
 - г) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции
54. Товар - это:
- а) Все, что сможет быть предложено на рынке для приобретения по определенной цене для удовлетворения нужд или потребностей
 - б) Ощущаемый человеком недостаток в чем либо необходимым
 - в) Результат исследований, разработок при производстве
 - г) Любой продукт человеческой деятельности

55. Розничная продажа отличается от оптовой:
- а) Нет отличий
 - б) Продажей товаров мелкими партиями
 - в) Продажей товаров населению для личного потребления
56. Вид товара представляет:
- а) Совокупность товаров одного вида рядом честных признаков;
 - б) Совокупность товаров, отличающихся индивидуальным назначением и идентификационными признаками;
 - в) Подмножество товаров, удовлетворяющих специфические группы потребностей;
 - г) Совокупность товаров определенного вида, отличающихся собственным наименованием.
57. Перечень однородных и разнородных товаров общего и аналогичного назначения представляет:
- а) Товарную номенклатуру;
 - б) Ассортимент товаров;
 - в) Торговый ассортимент;
 - г) Марочный ассортимент.
58. Видовой ассортимент-это набор товаров:
- а) различных видов, разновидностей, наименований;
 - б) различных видов, наименований, марок;
 - в) различных видов, разновидностей, семейств;
 - г) различных разновидностей, наименований, сортов.
59. Профиль розничной торговой организации определяет:
- а) структура ассортимента;
 - б) гармоничность ассортимента;
 - в) новизна ассортимента;
 - г) полноту ассортимента.
60. Одним из самых эффективных методов мониторинга цен на товары является:
- а) ручной,
 - б) использование специальных программ и сервисов ,
 - в) использование парсера – специального софта.

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 использование 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.

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.

Промежуточная аттестация по практике проводится в форме зачета.

Общий итог защиты отчета по учебной практике (ознакомительная) выставляется в экзаменационной ведомости и зачетной книжке студента.

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

Основная литература:

1. Левкин, Г. Г. Основы коммерции / Г. Г. Левкин. - М.|Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 109 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429521>

2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>

3. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2016. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>

4. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

Дополнительная литература

5. Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности / И. К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>

6. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394>

8. Коммерческая деятельность: учебник для студ. с/х вузов, обуч. по спец. "Экономика" и "Менеджмент" / В.В Березенков [и др.]. - М.: Издательство ООО "Атри", 2011. - 408 с.

Периодические издания, имеющиеся в наличии в библиотеке университета:

Менеджмент в России и за рубежом

Маркетинг

Стандарты и качество + деловое совершенство (комплект)

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 26ЕС-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	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	http://www.garant.ru;
«Экономика и жизнь»	http:// www.akdi.ru
«Компания»	http:// www.ko.ru
«Эксперт»	http:// www.expert.ru
Корпоративное управление»	http:// www.cfin.ru
Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	http://www.gost.ru/
Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» федерального агентства по техническому регулированию и метрологии	http://www.interstandart.ru/
Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека	http://www.rosпотребнадзор.ru/
Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество»	http://www.stq.ru/
Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос»	http://www.spros.ru/
Официальный сайт Общества защиты прав потребителей	http://www.ozpp.ru/
Технические регламенты, национальные стандартов и другие документы по стандартизации в РФ	http://www.1gost.ru/
Характеристика потребительских свойств товаров, вопросы экспертизы, идентификации и обнаружения фальсификации товаров.	http://www.znaytovar.ru/
Меры по защите товарных знаков	http://www.falshivkam.net/

Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ.	http://www.gks.ru/
«БЭСТ-Маркетинг», анализ рынка, конкурентов, планирование.	http://www.bestnet.ru/prog_7.htm
Обзоры товарных рынков	www.Marketsurveys.ru
Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза	http://www.tsouz.ru

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	Практика	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет), Предприятия производственной и коммерческой сфер деятельности различных организационно-правовых форм	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютера с выходом в интернет. Ассортиментный перечень товаров, стеллажи, витрины холодильные, холодильные камеры, кассовые и прикассовые прилавки, кассовый аппарат, сканер, весы электронные и др. оборудование, необходимое для работы продавцом-консультантом, товароведом и администратором торгового зала.
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