

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 20.07.2026 15:48:38

Уникальный идентификатор:

24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена

Педагогическим советом колледжа

Утверждена

Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 18.11.2025 г.

протокол № 4 от 16.12.2025 г.

Директор колледжа _____ А.Э. Чечулин

(подпись)

Председатель _____ Д.А. Карх

(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИКИ

Вид практики	Производственная
Профессиональный модуль	ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»
Специальность	38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Форма обучения	очная
Год набора	2026
Разработана:	
преподаватель	
В.В. Савина	

Екатеринбург
2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ, ВИД, ТИП, СПОСОБ (ПРИ НАЛИЧИИ) И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ	3
2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП	6
3. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ	6
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	7
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	12
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	12
7. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ	14
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ СОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ	16
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ	17
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ	18

ВВЕДЕНИЕ

Программа практики является частью основной образовательной программы – программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности. Практика является обязательным разделом основной образовательной программы. Практика представляет собой вид учебных занятий, обеспечивающих практическую подготовку обучающихся.

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО (приказ Минпросвещения России от 19.07.2023 г. № 548)
----------	---

1. ЦЕЛЬ, ВИД, ТИП, СПОСОБ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Целью производственной практики (по профилю специальности) является Формирование общих и профессиональных компетенций, приобретение практического опыта, комплексное освоение студентами основного вида профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа, для готовности к решениям профессиональных задач.

Практика направлена на выполнения обучающимися определенных видов работ в части освоения основного вида профессиональной деятельности «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли», связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие компетенции специальности.

Результатом освоения программы производственной практики является овладение студентами следующего вида профессиональной деятельности

«Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли».

В результате прохождения производственной практики (по профилю специальности) по виду профессиональной деятельности обучающийся должен уметь:

- применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования;
- определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования;
- составлять комплексный план проведения маркетингового исследования;
- составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования;
- проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;
- использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков;
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;
- находить аргументы в пользу идей;
- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
- обосновывать и оценивать цели и ценности;
- представлять идеи, дизайн, видения и решения;
- создавать деловые электронные презентации;
- обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных
- анализировать текущую рыночную конъюнктуру.
- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;

- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
- применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- развивать идеи до бизнес-предложений;
- оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
- оценивать риски, связанные с бизнесом;
- анализировать бизнес-концепции;
- предлагать идеи для дальнейшего развития;
- применять методы принятия оптимальных решений;
- находить аргументы в пользу идей;
- принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели;
- обосновывать и оценивать цели и ценности;
- представлять идеи, дизайн, видения и решения;
- применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты;
- использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии;
- создавать деловые электронные презентации.
- собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации;
- использовать методы экономического анализа;
- анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов;
- оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.
- разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда;
- оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации;
- предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности деятельности организации.
- собирать информацию о бизнес-проблемах;
- анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков.

С целью овладения указанными видами деятельности обучающийся в ходе данного вида практики должен иметь практический опыт (навыки):

- выявления проблем и формулирования целей исследования;
- планирования проведения маркетингового исследования;
- определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования;
- подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования;
- поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;
- подготовки процесса проведения маркетингового исследования, установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования;
- проведения маркетинговых исследований с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
- применения программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации;
- применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации.
- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том

числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;

- установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешних рынках.
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов;
- применения норм российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности;
- использования информации специализированных сайтов для организации работы по составлению бизнес-плана;
- разработки бизнес-плана и финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов.
- расчёта показателей эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов.
- определения мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.
- сбора информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.

Результатом освоения программы производственной практики практики, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ГВ 8В Осознанно проявляющий гражданскую активность в социальной и экономической жизни Свердловской области РФ;

ПВ 5В. Осознанно проявляющий равнодушное отношение к выбранной профессиональной деятельности, постоянно совершенствуется, профессионально растет, прославляя свою специальность;

ДНВ 6В. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности специальности, знающий и соблюдающий правила и нормы профессиональной этики;

ЭВ 6В. Использующий возможности художественной и творческой деятельности в целях саморазвития и реализации творческих способностей, в том числе в профессиональной деятельности;

ПТВ 1. Понимающий профессиональные идеалы и ценности, уважающий труд, результаты труда, трудовые достижения российского народа, трудовые и профессиональные достижения своих земляков, их вклад в развитие своего поселения, края, страны;

ПТВ 2. Участвующий в социально значимой трудовой и профессиональной деятельности разного вида в семье, образовательной организации, на базах производственной практики, в своей местности;

ПТВ 3. Выражающий осознанную готовность к непрерывному образованию и самообразованию в выбранной сфере профессиональной деятельности;

ПТВ 4. Понимающий специфику профессионально-трудовой деятельности, регулирования трудовых отношений, готовый учиться и трудиться в современном высокотехнологичном мире на благо государства и общества;

ПТВ 5. Ориентированный на осознанное освоение выбранной сферы профессиональной деятельности с учётом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, государства и общества;

ПТВ 6. Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной профессии, проявляющий уважение к своей профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий позитивный образ и престиж своей профессии в обществе;

ПТВ 7В. Применяющий знания о нормах выбранной специальности, всех ее требований и выражающий готовность реально участвовать в профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-ценностной системой;

ПТВ 8В. Готовый к освоению новых компетенций в профессиональной отрасли;

ПТВ 9В. Обладающий опытом использования в профессиональной деятельности современных информационных технологий и производственных программ с целью осуществления

различного рода финансово-экономических операций, в том числе связанных с материальными и нематериальными потоками и ресурсами;

ЭКВ 3 Применяющий знания из общеобразовательных и профессиональных дисциплин для разумного, бережливого производства и природопользования, ресурсосбережения в быту, в профессиональной среде, общественном пространстве.

ЭКВ 4 Имеющий и развивающий опыт экологически направленной, природоохранной, ресурсосберегающей деятельности, в том числе в рамках выбранной специальности, способствующий его приобретению другими людьми.

ЭКВ 5В Ответственно подходящий к рациональному потреблению энергии, воды и других природных ресурсов в жизни в рамках обучения и профессиональной деятельности;

ЦНП 1. Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки;

ЦНП 2. Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности;

ЦНП 3 Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности;

ЦНП 4. Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам

ЦНП 6. Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности;

ЦНП 7В. Обладающий опытом участия в научных, научно-исследовательских проектах, мероприятиях, конкурсах в рамках профессиональной направленности специальности.

ЦНП 8В. Обладающий знаниями финансовой грамотности, умением поиска, учета, контроля, анализа и обработки данных, в том числе с помощью информационных технологий.

Вид практики: Производственная

Профессиональный модуль: ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли» Производственная практика
Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли

Способы проведения практики: нет

Формы проведения практики:

Практика может быть проведена с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

2. МЕСТО ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ООП

Практика входит в профессиональный цикл основной образовательной программы.

Практика реализуется концентрированно в несколько периодов.

3. ОБЪЕМ ПРАКТИКИ

Промежуточная аттестация	Часов		
	Всего засеместр	Контактная работа (поуч.зан.)	

		Все го	Практические занятия, включая курсовое проектирование	
Семестр 6				
Зачет с оценкой	72	72	72	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате прохождения практики у обучающегося должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части - определять этапы решения задачи - выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: - определять задачи для поиска информации - определять необходимые источники информации - планировать процесс поиска - структурировать получаемую информацию - выделять наиболее значимое в перечне информации

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное или личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Умения: - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности - применять современную научную профессиональную терминологию - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: - организовывать работу коллектива и команды - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности - применять современную научную профессиональную терминологию - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	Умения: - соблюдать нормы экологической безопасности; - определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности - по специальности, осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства - организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона

ОК Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	09. Умения: - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы - участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы - строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые) - писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы
---	---

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Умения: - применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; - определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; - составлять комплексный план проведения маркетингового исследования; - составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования; - проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга. Практический опыт (навыки): - выявления проблем и формулирования целей исследования; - планирования проведения маркетингового исследования; - определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования; - подготовки и согласования плана проведения маркетингового исследования; - поиска первичной и вторичной маркетинговой информации;

ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Умения: - обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций; - использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков. Практический опыт (навыки): - разработки предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации;
ПК 2.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Умения: - обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных Навыки: - проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий;
ПК 2.4. Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках	Умения: - анализировать текущую рыночную конъюнктуру. Навыки: - установления конкурентных преимуществ товара на внутренних и

ПК 2.5. Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	Умения: - применять нормы российского законодательства в области регулирования предпринимательской деятельности; - развивать идеи до бизнес-предложений; - оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; - оценивать риски, связанные с бизнесом; - анализировать бизнес-концепции; - предлагать идеи для дальнейшего развития; - применять методы принятия оптимальных решений; - находить аргументы в пользу идей; - принимать в расчет экологический и социальный аспекты вовремя планирования и внедрения бизнес-модели; - обосновывать и оценивать цели и ценности; - представлять идеи, дизайн, видения и решения; - применять при разработке бизнес-плана специализированные программные продукты; - использовать для решения коммуникативных задач, связанных с разработкой бизнес-плана, современные технические средства и информационные технологии; - создавать деловые электронные презентации. Практический опыт (навыки): - применения норм российского законодательства в области регулирования
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Умения: - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; - использовать методы экономического анализа; - анализировать предпринимательскую деятельность с применением программных продуктов; - оформлять результаты бизнес-анализа в соответствии с выбранными подходами.

ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Умения: - разрабатывать меры по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда; - оптимально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы организации; - предлагать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению
ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Умения: - собирать информацию о бизнес-проблемах; - анализировать финансовую отчетность на предмет рисков использования отчетов в анализе рисков. Практический опыт (навыки):

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов	В се го ча со в	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самос т.рабо та	Контрольса мостоятель ной работы
	Наименование темы		Ле кц ии	Лабор аторн ые	Практическиезаня тия		
Семестр 6		7					
Тема 1.	Тема 1 Организация и осуществлениепредпринимательской деятельности всфере торговли (ОК 01, ОК 02, ОК 03,ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 2.1, ПК2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК2.7, ПК 2.8, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ЭВ6 В, ПТВ1, ПТВ2, ПТВ3, ПТВ4, ПТВ5,ПТВ6, ПТВ 7В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЦНП1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП7В, ЦНП 8В)	72			72		

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль			
Этап 1.1	Отчет	Аналитическая справка Решение	Выполнено / невыполнено
Промежуточная аттестация			
6 семестр(ЗаО)	Отчет по практике с приложениями	Защита отчета по практике: Аналитическая справ	Оценивается от 2 до 5 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Текущий контроль. Используется 5-балльная система оценивания. В течении практики руководители практики от профильной организации и университета осуществляют контроль в соответствии с совместным планом и индивидуальным планом обучающегося. В отчете обучающегося ставится и отметка «выполнено/не выполнено»

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы обучающегося по окончанию практики осуществляется руководителем практики от университета в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе практики.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретических знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИКИ

7.2 Содержание практические занятий и лабораторных работ

Тема 1. Тема 1 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли(ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 07, ОК 09, ПК 2.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 2.4, ПК 2.5, ПК 2.6, ПК 2.7, ПК 2.8, ГВ 8 В, ПВ 5 В, ДНВ 6 В, ЭВ 6 В, ПТВ1, ПТВ2, ПТВ3, ПТВ4, ПТВ5, ПТВ6, ПТВ 7В, ПТВ 8 В, ПТВ 9 В, ЦНП 1, ЦНП 2, ЦНП 3, ЦНП 4, ЦНП 6, ЦНП 7В, ЦНП 8В)

Краткая характеристика предприятия

Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.

Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий.

Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках.

Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.

Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования.

Анализ ценовой политики компании.

Финансовое планирование и моделирование в компании.

7.3.1. Совместный рабочий график проведения практики

Совместный рабочий график проведения практики

Приложение 1

7.3.2. Индивидуальное задание

Индивидуальное задание

Приложение 2

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Приложение 3

7.3.3. . Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике

Не предусмотрено

7.4. Отчет по практике

Отчет по практике размещается в портфолио

Приложение 4

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Практика для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов проводится с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

По заявлению студента

В целях доступности прохождения практики профильная организация и УрГЭУ обеспечивают следующие условия:

- особый порядок прохождения практики, с учетом состояния их здоровья в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- применение дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен рабочей программой практики.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

2. Игрунова О.М. Практикум по дисциплине "Маркетинговые исследования" [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2024. - 142 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/954007>

3. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 293 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2085111>

4. Слепов В.А., Николаева Т.Е., Глазова Е. С., Сырков Л. Б. Ценообразование [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательство "Магистр", 2024. - 304 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2086781>

5. Лазарев М.П., Балычев С.Ю., Невредин А.Р., Чернова Е.Г., Григорьева С.А., Локтионова О.А., Федорова Е.А., Федорова Е.А. Финансовое моделирование в фирме [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 237 – Режим доступа:

6. Дыбаль С.В., Дыбаль М.А. Финансовый анализ: теория и практика [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2024. - 328 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/954848>

7. Жильцова О. Н., Азарова С. П., Земляк С. В., Захаренко И. К., Карпова С. В., Козлова Н. П., Поляков В. А., Рожков И. В., Фирсов Ю. И., Фирсова И. А. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 307 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536806>

8. Липсиц И. В. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]: учебное пособие для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 160 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/535762>

9. Ямпольская Д. О. Цены и ценообразование [Электронный ресурс]: учебник для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 193 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/541905>

10. Карасев А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 315 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536446>

11. Ефимова О.В., Музалев С.В. Анализ и финансовое моделирование инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2025. - 207 – Режим доступа: <https://book.ru/book/955578>

12. Алиев В.С. Бизнес-планирование: практикум с использованием программы Project Expert [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 287 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2164154>

Дополнительная литература:

2. Николенко П., Гаврильева Т. Ф. Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса : администрирование отеля [Электронный ресурс]: учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 444 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/543504>

3. Ляндау Ю.В., Бирюков Е.С., Борисова Н.А., Быкова О.Н., Елина О.А., Кулакова Е.Ю., Магомедова Г.М., Садыкова К.В., Ляндау Ю.В., Бирюков Е.С., Быкова О.Н. Предпринимательство [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2024. - 307 – Режим доступа: <https://book.ru/book/951135>

4. Коротков А. В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]: учебное пособие для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 224 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/538481>

5. Бороненкова С.А., Мельник М.В., Чепулянис А.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2024. - 509 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2135817>

6. Липсиц И. В. Ценообразование [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 334 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/555923>

7. Карасев А. П. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]: учебник и практикум для спо. - Москва: Юрайт, 2024. - 315 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/536809>

8. Степанова В.Е., Свешников Г.А. Предпринимательская деятельность в сфере жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]: Курс лекций. - Москва: Русайнс, 2024. - 97 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/953469>

9. Лузина Т. В., Решетникова С. С. Ценообразование во внешней торговле [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 278 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/541088>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Реализация практики осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ и профильной организации (при необходимости).

Рабочие места и помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ и профильной организации (при наличии).

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

БЛАНК СОВМЕСТНОГО РАБОЧЕГО ГРАФИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практики от профильной
организации

(подпись, Ф.И.О.)

СОВМЕСТНЫЙ РАБОЧИЙ ГРАФИК ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Студента	ВПИСАТЬ ФИО
Курс	ВПИСАТЬ
Форма обучения	Очная/заочная
Год набора	ВПИСАТЬ
Специальность	38.02.08 Торговое дело
Наименование практики	Производственная (по профилю специальности) практика
Профессиональный модуль	ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли»

МЕРОПРИЯТИЯ

1. Создание безопасных условий прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда.	
Мероприятия	Вид инструктажа
1.1. Прохождение инструктажа по технике безопасности	первичный
1.2. Инструктаж по охране труда	первичный
1.3. Инструктаж по правилам внутреннего распорядка	первичный
1.4. Инструктаж по санитарным правилам (при наличии требований)	первичный
2. Создание необходимых условий для выполнения обучающимися программы практики и индивидуальных заданий.	
2.1. Назначение руководителей практики обучающихся от УрГЭУ - из числа ППС	
2.2. Назначение руководителей практики обучающихся от профильной организации - из числа работников профильной организации	
2.3. Распределение обучающихся по рабочим местам и видам работ в соответствии с индивидуальным заданием	
3. Осуществление контроля за исполнением индивидуального задания, соблюдением сроков проведения практики и соответствием ее содержания требованиям, установленным ОПОП СПО (оформление отчета)	
3.1 Текущий контроль	
Выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью, в соответствии с индивидуальным заданием	Первый день практики – предпоследний день практики
Представление отчета по практике руководителю от профильной организации	Предпоследний день практики
Получение заключения о результатах прохождения практики и выполнении обучающимся индивидуального задания	Предпоследний день практики
3.2. Промежуточная аттестация	
Защита отчета по практике	Конкретные даты и мероприятия закреплены в индивидуальном задании

СОГЛАСОВАН с руководителем практики от университета.
ОЗНАКОМЛЕН:

ФИО обучающегося

(подпись)

(дата)

БЛАНК ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЗАДАНИЯ

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель практики от Университета

(подпись, Ф.И.О.)

Индивидуальное задание

Студента ФИО

Часть 1 отчета			
Информация о руководителях практик	КОНКРЕТНАЯ ДАТА (ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ)		
Часть 2 отчета			
Прохождение инструктажей: - по технике безопасности - по охране труда - по правилам внутреннего распорядка - по санитарным правилам (при наличии требований)	КОНКРЕТНАЯ ДАТА (ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ)		
Часть 3 отчета			
Краткая характеристика места практики (илитой организации, деятельность которой изучает обучающийся)	КОНКРЕТНАЯ ДАТА (ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ)		
Часть 4 Отчета Выполнение индивидуального задания (текущий контроль)			
Тематический план и содержание практики	Конкретные даты	Вид отчетного документа	Приложение к отчету
Аналитическая справка. Краткая характеристика предприятия.	ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Аналитическая справка	Приложение 4.1 к отчету
Тема 1. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.	1 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Тема 2. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга сквозных цифровых технологий.	2 и 3 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Тема 3. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках.	4 и 5 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Тема 4. Анализ присутствия компании в информационном пространстве на основе данных из поисковых систем.	6 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету

Тема 5. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования.	7 и 8 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Тема 6. Анализ ценовой политики компании.	9 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Тема 7. Финансовое планирование и моделирование в компании.	10, 11, 12 ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Решение кейса и подготовка отчета	ПРОМЕЖУТОК ПРАКТИКИ	Решение кейса	Приложение 4.2 к отчету
Документы по практике и сроки их предоставления:			
Загрузка в ЭИОС университета подписанного индивидуального плана	ДЕНЬ ПРАКТИКИ (не позднее последнего дня)		

Загрузка в ЭИОС университета подписанного совместного рабочего графика проведения практики	ДЕНЬ ПРАКТИКИ (не позднее последнего дня)
Загрузка в ЭИОС университета подписанных документов о прохождении инструктажей	Первый день практики
Сдача отчета руководителю от университета (загрузка в ЭИОС университета)	ДЕНЬ ПРАКТИКИ (не позднее, чем за день до окончания практики)
Промежуточная аттестация:	
Защита отчета по практике	ДЕНЬ ПРАКТИКИ (последний день практики)

СОГЛАСОВАНО с ответственным лицом от профильной организации.

Принято к исполнению:
ФИО обучающегося

(подпись)

(дата)

КЕЙС

Цель: проведение промежуточного контроля с целью:

- проверки сформированности компетенций;
- проверки уровня готовности обучающегося к решению профессиональных задач.

Задача: изучить практические материалы организации в соответствии с индивидуальным заданием и составить отчет в виде аналитической справки и решения кейс задания.

Структура отчета (Приложение 4 к отчету):

Приложение 4.1. Аналитическая справка

Юридическое название организации, общее описание предприятия, структура управления, экономическая характеристика, контактная информация.

Приложение 4.1. Аналитическая справка представляет собой характеристику места практики по следующей схеме

- название и организационно-правовая форма организации
- дата создания, история,
- виды деятельности
- состав учредителей (физические лица или юридические лица, их количество),
- размер уставного капитала
- организационная структура (структура производства, управления, наличие вышестоящей организации, филиалов и обособленных подразделений),
- основные технико-экономические характеристики организации (объем и динамика доходов, расходов, прибыли, численности персонала) и их краткая характеристика.
- реквизиты организации (карточка организации)

Дата регистрации	
Организация	
Полное название	
Юридический и фактический адрес	
Телефон	

Организация
ИНН\ КПП
ОКПО
ОГРН
ОКФС
ОКОПФ
ОКВЭД
ОКТМО
Вид деятельности
Организационно-правовая форма
Банк
БИК
Расчетный счет
Корр. счет
Индекс, почтовый адрес банка

ИФНС	код №
ИФНС	название и реквизиты для уплаты налогов

Данный материал, как правило, содержится в уставе предприятия, в выписке из ЕГРЮЛ, в положениях об отделах, в должностных инструкциях и т.д. Текст первого раздела **ни в коем случае не должен представлять собой переписывание содержания названных документов**. Работа должна быть оформлена в соответствии с положением о требованиях к оформлению письменных работ в УрГЭУ. Важно отметить, что текст работы должен иметь целостность и неразрывность логической связи.

Приложение 4.2. Решение кейса

Задание 1.

- а). Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.
- б). Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий:
 - исследования рынка (определение емкости рынка и доли рынка);
 - изучение потребителей (исследование потребительских привычек и предпочтений, процесса принятия решения о покупке,
 - уровня удовлетворенности и лояльности потребителей, сегментация потребителей и выбор целевого сегмента);
 - исследование продукта (тестирование концепции нового товара, тестирование товара);
 - исследование цены (чувствительности к цене, эластичности спроса по цене);
 - исследования рекламы (тестирование рекламных концепций и материалов, исследование эффективности рекламной кампании) рынка;

Задание 2.

- а). Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках
- б). Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования.

Задание 3.

Анализ ценовой политики компании

- а). Установление ценовых конкурентных преимуществ на внутреннем и внешних рынках;
- б). Оформление результатов анализа ценовой политики и ценовой стратегии торгового предприятия;
- в). Проверка обоснованности заявленных цен на товары, работы, услуги;
- г). Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации;

Задание 4.

Финансовое планирование и моделирование в компании

- а). Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы;
- б). Проведение экономических и финансовых расчетов;
- в). Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Форма отчета по производственной практике.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Уральский государственный экономический университет»
(УрГЭУ)**

ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ

Студента	ВПИСАТЬ
Курс	ВПИСАТЬ
Форма обучения	Очная/заочная
Год набора	ВПИСАТЬ
Специальность	ВПИСАТЬ
Наименование практики	Производственная практика (по профилю специальности)
Профессиональный модуль	ПМ.02 «Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли »
Место практики	ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет
Сроки практики	ВПИСАТЬ

Екатеринбург
20__

СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА ПО ПРАКТИКЕ

Часть 1	Информация о руководителях практики	стр
Часть 2	Инструктажи по созданию безопасных условий прохождения практики обучающимся, отвечающие санитарным правилам и требованиям охраны труда	стр
Часть 3	Краткая характеристика места практики	стр
Часть 4	Выполнение индивидуального задания	
Часть 5	Отчет и приложения Приложение 1. Совместный рабочий график проведения практики Приложение 2. Индивидуальное задание Приложение 3. Аттестационный лист	
	Приложение 4 Содержательная часть отчета: 4.1. Аналитическая справка 4.2. Решение кейса	

Часть 1**ИНФОРМАЦИЯ О РУКОВОДИТЕЛЯХ ПРАКТИКИ**

Руководитель практики от Университета	
ФИО	ВПИСАТЬ
должность	преподаватель
ученая степень /ученое звание	ВПИСАТЬ
Кафедра	колледж
Телефон	ВПИСАТЬ
Электронный адрес	ВПИСАТЬ
Реквизиты распорядительного акта о прохождении практики	Приказ директора от ВПИСАТЬ ДАТУ ПРИКАЗА № ВПИСАТЬ
Руководитель практики от профильной организации	
Полное наименование профильной организации (по уставу)	ВПИСАТЬ
ФИО	ВПИСАТЬ
должность	ВПИСАТЬ
Телефон	ВПИСАТЬ
Электронный адрес	ВПИСАТЬ

Часть 2**ИНСТРУКТАЖИ ПО СОЗДАНИЮ БЕЗОПАСНЫХ УСЛОВИЙ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ ОБУЧАЮЩИМСЯ, ОТВЕЧАЮЩИЕ САНИТАРНЫМ ПРАВИЛАМ И ТРЕБОВАНИЯМ ОХРАНЫ ТРУДА**

Дата проведения	Вид инструктажа	Ф.И.О., должность, подпись, проводившего инструктаж	Подпись обучающегося, прошедшего инструктаж
1.1. Прохождение инструктажа по технике безопасности			
Конкретная дата, но не позднее первого дня практики ВПИСАТЬ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Первичный		
1.2. Инструктаж по охране труда			
Конкретная дата, но не позднее первого дня практики ВПИСАТЬ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Первичный		
1.3. Инструктаж по правилам внутреннего распорядка			
Конкретная дата, но не позднее первого дня практики ВПИСАТЬ ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ПРАКТИКИ	Первичный		
1.4. Инструктаж по санитарным правилам (при наличии требований)			
-	-	-	-

Часть 3**КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕСТА ПРАКТИКИ**

Полное наименование места практики	
Адрес:	
телефон:	
E-mail:	
Официальный сайт	
Руководитель организации (ФИО, должность)	
Правоустанавливающие документы	
Основные направления деятельности (инф официального сайта, устава, ЕГРЮП и тд) Должна соответствовать ПРОФИЛЮ подготовки	

Виды работ: (из индивидуального задания)	Конкретные даты выполнения (из индивидуального задания)	Вид отчетного документа (из индивидуального задания)	Краткое описание студентом алгоритма выполнения задания	Наименование отчетного документа
1. Краткая характеристика предприятия	Конкретные даты 1 день практики	Аналитическая справка	Изучил Проанализировал Рассчитал Сделал выводы	Приложение 4.1 к отчету
2. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.	Конкретные даты 1 день практики	Решение кейса	идентифицировал, анализировал, систематизировал, распределял по категориям, рассчитал показатели, классифицировал, разрабатывал модели, алгоритмизировал, управлял, организовывал, планировал процессы исследовал, осуществлял оценку результатов	Документ, который подготовил обучающийся
3. Проведения маркетингового исследования в установленные сроки с использованием инструментов комплекса маркетинга и сквозных цифровых технологий.	Конкретные даты 2 и 3 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету
4. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках	Конкретные даты 4 и 5 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету
5. Анализ присутствия компании в	Конкретные даты 6 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету

информационно м пространстве на основе данных из поисковых систем.				
6. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации. Оформление результатов маркетингового исследования	Конкретные даты 7 и 8 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету
7. Анализ ценовой политики компании	Конкретные даты 9 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету
8. Финансовое планирование и моделирование в компании.	Конкретные даты 10,11,12 день практики	Решение кейса		Приложение 4.2 к отчету

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.1

АНАЛИТИЧЕСКАЯ СПРАВКА

ПРИЛОЖЕНИЕ 4.2

РЕШЕНИЕ КЕЙСА

ХАРАКТЕРИСТИКА И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОГО ЛИЦА ОТ ПРОФИЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИКИ И ВЫПОЛНЕНИИ ОБУЧАЮЩИМСЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЗАДАНИЯ

За время работы обучающийся Иванов Иван проявил себя как грамотный, добросовестный, ответственный практикант, вдумчивый, самостоятельный исследователь.

Индивидуальное задание выполнял в установленные сроки.

Программа прохождения практики выполнена в полном объеме.

Компетенции, запланированные в программе практики, в период прохождения практики освоены на достаточном уровне.

Замечания, высказанные в ходе индивидуальных консультаций и подготовки отчета, учтены и исправлены.

Отчет соответствует всем требованиям.

По результатам работы заслуживает положительной оценки.

Должность ответственного лица:

_____		_____ / _____
ФИО ответственного лица	м.п.	подпись / дата

Ознакомлен:

_____		_____ / _____
ФИО обучающегося		подпись / дата

АТТЕСТАЦИОННЫЙ ЛИСТ ПО ПРАКТИКЕ

(ФИО)

студент ____ курса специальности 38.02.08 Торговое дело успешно прошел(а) производственную (по профилю специальности) практику по ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли в объеме ____ часов (____ недель) с «__» ____ 20__ года по «__» ____ 20__ года в ____ организации

(наименование)

(юридический адрес)

В ходе прохождения практики:

1. Успешно выполнил все профессиональные задачи, закрепленные в индивидуальном задании.
2. Сформированы следующие компетенции:

В ходе практики освоены общие компетенции

Наименование результата обучения	Уровень усвоения компетенций (нужное отметить)		
	Низкий	Средний	Высокий
Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам			
Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности			
Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях			
Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде			
Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста			
Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях			
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках			

В ходе практики освоены профессиональные компетенции

Наименование результата обучения	Уровень усвоения компетенций (нужное отметить)		
	Низкий	Средний	Высокий
Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга			
Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации			
Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий			
Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках			
Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности			

предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов			
Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов			
Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности			
Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы			

Результат выполнения заданий в ходе практики _____

Результат защиты отчета по практике _____

Итоговая оценка по практике _____

Дата «___» _____ 20__ г.

Руководитель практики
_____/_____

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки дифференцированному зачету

Тестовые задания

№ задания	Содержание задания	Правильный ответ
ОК 01: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам		
Задания закрытого типа		
1	Какой показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке от реализации товаров? а) Фондоотдача б) Рентабельность продаж в) Коэффициент ликвидности г) Оборачиваемость запасов	Б
2	Какая функция в MS Excel используется для поиска данных в крайнем левом столбце таблицы и возврата значения из той же строки другого столбца? а) ЕСЛИ (IF) б) СУММ (SUM) в) ВПР (VLOOKUP) г) СРЗНАЧ (AVERAGE)	В
3	С какой периодичностью должен проводиться повторный инструктаж по охране труда для работников, эксплуатирующих торгово-технологическое оборудование (в общем случае)? а) Ежемесячно б) Не реже одного раза в 6 месяцев в) Один раз в год г) Только при смене оборудования	Б
4	Как называется технология автоматической идентификации объектов, использующая радиочастотное электромагнитное излучение для чтения и записи данных на специальные метки? а) Штрихкодирование б) QR-кодирование в) RFID г) NFC	В
5	Что является главной целью любой предпринимательской деятельности согласно гражданскому законодательству? а) Благотворительность и меценатство б) Систематическое получение прибыли в) Минимизация налоговых отчислений г) Увеличение штата сотрудников	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется разница между выручкой от продажи товаров и их себестоимостью (закупочной стоимостью) до вычета остальных расходов?	Маржа

2	Как называется минимальный структурный элемент таблицы в MS Excel, находящийся на пересечении столбца и строки и имеющий свой уникальный адрес?	Ячейка
3	Какие факторы влияют на ценообразование в торговой деятельности?	Факторы могут включать затраты на производство, спрос и предложение на рынке, конкуренцию, сезонные изменения.
4	Как называется специализированный кассовый терминал, совмещающий в себе функции учета товаров, приема оплаты и печати фискальных чеков?	Пос-терминал
5	Как называется самостоятельный субъект рыночных отношений, осуществляющий коммерческую деятельность на свой страх и риск под полную имущественную ответственность, прошедший упрощенную регистрацию без создания юридического лица (сокращенно)?	ИП
ОК 03 : Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях		
Задания закрытого типа		
1	Каким нормативно-правовым актом преимущественно регулируются отношения, возникающие между покупателем и продавцом при продаже товаров розничной торговли в РФ? а) Уголовным кодексом РФ б) Трудовым кодексом РФ в) Гражданским кодексом РФ и Законом «О защите прав потребителей» г) Налоговым кодексом РФ	В
2	Чему равен годовой процент по вкладу, если сумма вклада за год увеличилась с 10 000 рублей до 11 200 рублей при расчете по простым процентам? а) 10% б) 12% в) 15% г) 20%	Б
3	Какая средняя величина рассчитывается как значение признака, которое делит упорядоченную совокупность на две равные по численности части? а) Мода б) Медиана в) Средняя арифметическая г) Размах вариации	Б
4	Какая функция менеджмента заключается в сопоставлении фактически достигнутых результатов торговой организации с запланированными показателями? а) Организация б) Мотивация в) Планирование г) Контроль	Г

5	Как называется реквизит документа, представляющий собой цифровую или буквенно-цифровую отметку, присваиваемую документу при его регистрации? а) Гриф утверждения б) Регистрационный номер в) Резолюция г) Текст документа	Б
Задания открытого типа		
1	Какие факторы влияют на ценообразование в торговле?	Факторы, влияющие на ценообразование, включают спрос и предложение, затраты производства, конкуренцию, маржинальную прибыль и стратегии маркетинга
2	Как называется сотая доля любого числа или величины, часто используемая в торговле для расчета скидок и надбавок?	Процент
3	Как в статистике называется значение признака, которое встречается в изучаемой совокупности наиболее часто?	Мода
4	Как называется процесс передачи руководителем части своих полномочий и задач подчиненным для оптимизации рабочих процессов?	Делегирование
5	Как называется обязательный элемент оформления официального документа (например, дата, подпись, печать), без которого он не имеет юридической силы?	Реквизит
ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста		
Задания закрытого типа		
1	Каким термином в бухгалтерском учете называется левая сторона бухгалтерского счета, предназначенная для отражения увеличения активных счетов и уменьшения пассивных? а) Кредит б) Сальдо в) Дебет г) Оборот	В
2	Как называется документ, принятый международным или национальным органом по стандартизации, содержащий правила, общие принципы или характеристики для многократного добровольного использования? а) Технический регламент б) Стандарт в) Сертификат соответствия г) Лицензия	Б
3	Что такое «вертикальная карьера»? а) Расширение круга обязанностей в рамках одной должности б) Должностной рост, подъем на более высокие ступени структурной иерархии в) Смена профессии или сферы деятельности без	Б

	изменения статуса г) Углубление профессиональных знаний в одной узкой нише	
4	Как называется краткая самопрезентация соискателя при приеме на работу, содержащая сведения об образовании, опыте работы и навыках? а) Портфолио б) Оффер в) Резюме г) Рекомендательное письмо	В
5	Какое планирование карьеры подразумевает определение целей и путей их достижения самим работником на основе его личных интересов и потенциала? а) Корпоративное б) Индивидуальное в) Директивное г) Ситуативное	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе и обязательствах организации?	Учет
2	Какие основные типы скидок используются в розничной торговле?	Существует несколько типов скидок, включая скидки постоянным клиентам, распродажи, сезонные скидки, скидки по программам лояльности и др.
3	Как называется официальное предложение о работе с указанием должности, условий труда и заработной платы, направляемое успешному кандидату после интервью?	Оффер
4	Каким словом называют процесс адаптации нового сотрудника в коллективе, ознакомления с правилами компании и вхождения в должность?	Онбординг
5	Как называется комплекс гибких надпрофессиональных навыков (например, коммуникабельность, умение работать в команде), которые важны для карьеры независимо от специальности?	Софтскиллс
ОК 07 : Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях		
Задания закрытого типа		
1	Косвенные методы регулирования цен а) введение рекомендательных цен по важнейшим видам продукции б) изменение акцизной ставки в) установление паритетных цен г) установление предельного норматива рентабельности	Б
2	Как называются международные правила, представляющие собой стандартные условия договоров купли-продажи (например, FOB, CIF, EXW)? а) Директивы ЕС	Б

	б) Инкотермс в) Свод законов ВТО г) Таможенный кодекс	
3	Какая форма сбыта характеризуется продажей товаров через максимально широкую сеть независимых посредников для охвата большого количества торговых точек? а) Эксклюзивный сбыт б) Селективный сбыт в) Интенсивный сбыт г) Прямой сбыт	В
4	Как называется вывоз товаров или услуг из таможенной территории страны за границу без обязательства обратного ввоза? а) Импорт б) Реимпорт в) Экспорт г) Транзит	В
5	Кто является оптовым посредником, который приобретает товар в собственность у производителей и перепродает его розничным торговцам? а) Брокер б) Агент в) Дистрибьютор г) Комиссионер	В

Задания открытого типа

1	Какие факторы могут влиять на ценообразование в розничной торговле?	Факторы могут включать издержки, спрос, конкуренцию, сезонность, маржинальность, позиционирование бренда и др.
2	Как называется ввоз иностранных товаров на таможенную территорию страны из-за границы без обязательства об обратном вывозе?	Импорт
3	Как называется торговый посредник, который совершает сделки от имени и за счет принципала (нанимателя), получая за это фиксированный процент?	Агент
4	Как называется обязательный государственный сбор, взимаемый таможенными органами при перемещении товаров через границу?	Пошлина
5	Как называется вид оптовой торговли, при котором сбыт товаров осуществляется крупными партиями со складов предприятия розничным сетям?	Опт

ОК 09 : Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Задания закрытого типа

1	На каком этапе классического алгоритма продаж менеджер осуществляет работу с возражениями клиента? а) Установление контакта б) Выявление потребностей в) Презентация продукта г) После презентации, перед завершением сделки	Г
2	Что такое Кросс-продажи (Cross-selling)?	Б

	а) Продажа более дорогого аналога товара б) Продажа дополнительных или сопутствующих товаров к основной покупке в) Продажа товаров со скидкой во время ликвидации склада г) Возврат бракованного товара покупателем	
3	Какая популярная техника продаж основана на последовательных вопросах: Ситуационные, Проблемные, Извлекающие, Направляющие? а) AIDA б) FAB (ХПВ) в) SPIN г) Сторителлинг	В
4	Каким термином называют показатель, отражающий отношение числа покупателей, совершивших покупку, к общему числу посетителей магазина? а) Средний чек б) Конверсия в) Трафик г) Маржа	Б
5	Переменные затраты на единицу продукции ... а) зависят от постоянных затрат б) остаются неизменными в) снижаются в зависимости от объёма производства г) увеличиваются, если объём производства растёт	Г
Задания открытого типа		
1	Как в розничной торговле называется средняя сумма, которую один покупатель оставляет в магазине за один визит?	Чек
2	Как называется торговая зона непосредственно перед кассой, где размещаются товары импульсивного спроса (жвачки, шоколад)?	Прикасса
3	Каким термином называют процесс выкладки товаров на полках супермаркета и оформления торгового пространства для стимулирования продаж?	Мерчандайзинг
4	Как называется техника продаж, направленная на убеждение клиента купить более дорогую модель товара или расширенную версию вместо базовой?	Апселл
5	Как называется официальный документ, в котором государственный заказчик публикует подробные технические требования к закупаемому товару или услуге (сокращенно)?	ТЗ
ОК 02.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности		
Задания закрытого типа		
1	Каким федеральным законом регулируется контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в РФ? а) ФЗ № 223 б) ФЗ № 44 в) ФЗ № 135 г) ФЗ № 2300-1	Б

2	Какая процедура закупки является открытым конкурентным способом, где победителем признается участник, предложивший наилучшие условия исполнения контракта? а) Аукцион б) Конкурс в) Запрос котировок г) Закупка у единственного поставщика	Б
3	Как называется денежная сумма или банковская гарантия, которую участник закупки предоставляет заказчику в качестве подтверждения серьезности своих намерений подписать контракт в случае победы? а) Обеспечение заявки б) Аванс в) Неустойка г) Залог	А
4	На какой официальной платформе в сети Интернет публикуются все извещения и документация о государственных закупках в РФ? а) Госуслуги б) ЕИС (Единая информационная система в сфере закупок) в) Официальный сайт Налоговой службы г) Мой бизнес	Б
5	Что является основным продуктом деятельности консультанта в рамках торгового консалтинга? а) Физический товар для перепродажи б) Экспертные рекомендации, аналитические отчеты и решения проблем бизнеса в) Программное обеспечение для кассы г) Кредитные средства для развития компании	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется открытый конкурентный способ закупки, победителем которого признается участник, предложивший самую низкую цену контракта в ходе торгов в реальном времени?	Аукцион
2	Как называется сторона закупочного процесса (государственный орган или учреждение), которая испытывает потребность в товарах и организует процедуру торгов?	Заказчик
3	Как называется письменное или электронное соглашение, заключаемое по итогам государственных торгов между победителем и заказчиком?	Контракт
4	Как называется независимая экспертная проверка текущего состояния торговых и финансовых процессов компании для выявления слабых мест?	Аудит
5	Как называется подробный разбор реальной бизнес-ситуации или практический пример внедрения решения, демонстрирующий успешный опыт консультантов?	Кейс
ОК 04 : Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде		
Задания закрытого типа		
1	Какая стадия консалтингового проекта идет сразу	Б

	после заключения договора и включает сбор информации об объекте? а) Внедрение решений б) Диагностика (аудит) в) Разработка стратегии г) Оценка результатов	
2	Как называется метод оценки качества обслуживания в торговой точке, при котором специально обученный человек действует под видом обычного покупателя? а) Фокус-группа б) Глубинное интервью в) Тайный покупатель (Mystery Shopping) г) Хронометраж	В
3	К какому типу исследований относятся опросы, анкетирования и эксперименты, направленные на сбор первичной информации непосредственно у объектов исследования? а) Кабинетные исследования б) Полевые исследования в) Вторичные исследования г) Сравнительный консалтинг	Б
4	Какой метод качественных маркетинговых исследований представляет собой групповую дискуссию под руководством модератора по определенному сценарию? а) Анкетирование б) Фокус-группа в) Наблюдение г) Панельный опрос	Б
5	Что такое «вторичная информация» в маркетинговом исследовании? а) Данные, собранные впервые для конкретной цели исследования б) Данные, собранные ранее для других целей и содержащиеся в опубликованных источниках в) Ошибочная информация, подлежащая удалению г) Информация от случайных прохожих	Б
Задания открытого типа		
1	Каким словом называют краткосрочное интенсивное обучающее занятие, в ходе которого участники консалтингового проекта под руководством тренера вырабатывают практические решения?	Воркшоп.
2	Как называется упорядоченный список вопросов, предназначенный для сбора первичных мнений потребителей в ходе анкетирования?	Опросник
3	Как называется целенаправленное и систематическое фиксирование действий покупателей в торговом зале без прямого контакта с ними?	Наблюдение
4	Каким словом называют научно обоснованное предположение о поведении потребителей, которое маркетолог проверяет в ходе исследования?	Гипотеза
5	Как называется маркетинговое исследование, проводимое внутри офиса на основе анализа уже	Кабинетное

	существующих опубликованных отчетов, статей и статистики?	
ПК 2.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга		
Задания закрытого типа		
1	Что такое торговая наценка? а) Разница между розничной ценой и себестоимостью производства товара б) Добавленная стоимость к цене закупки товара для покрытия издержек обращения и получения прибыли торгового предприятия в) Обязательный дисконт, предоставляемый конечному потребителю г) Косвенный налог, уплачиваемый торговой организацией в бюджет	Б
2	Какой метод ценообразования основан на добавлении фиксированного процента прибыли к издержкам? а) Затратный метод (cost-plus pricing) б) Метод воспринимаемой ценности в) Метод следования за рынком (ориентация на конкурентов) г) Метод целевой прибыли	А
3	Стратегия ценообразования «снятие сливок» предполагает: а) Установление минимальной цены для быстрого захвата доли рынка б) Установление максимально высокой цены на новый или уникальный товар для получения сверхприбыли в) Сезонное снижение цен для распродажи остатков г) Установление цен строго на уровне главных конкурентов	Б
4	Что показывает эластичность спроса по цене? а) Зависимость объема предложения от изменения рыночной цены б) Изменение уровня постоянных издержек при увеличении продаж в) Степень изменения объема спроса при изменении цены на 1% г) Изменение покупательной способности населения в условиях инфляции	В
5	Какой из перечисленных элементов НЕ входит в классическую структуру розничной цены? а) Отпускная цена производителя (поставщика) б) Торговая наценка в) Налог на добавленную стоимость (НДС) г) Амортизация оборудования конечного потребителя	Г
Задания открытого типа		
1	Как называется добавленная стоимость к цене закупки товара для покрытия издержек обращения и	Наценка

	получения прибыли торгового предприятия?	
2	Каким термином называют целенаправленное снижение первоначальной розничной цены для стимулирования продаж (например, при смене сезона)?	Уценка
3	Как называются издержки предприятия (например, затраты на сырье или сдельную оплату труда), которые изменяются прямо пропорционально объему производства продукции?	Переменные
4	Какой популярный вид анализа в бизнес-планировании оценивает сильные и слабые стороны компании, а также возможности и угрозы рынка (английская аббревиатура)?	swot
5	Каким термином называют капитал компании, который рассчитывается как разница между ее оборотными (текущими) активами и краткосрочными обязательствами?	Оборотный
ПК 2.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации		
Задания закрытого типа		
1	Дисконтирование — это: а) Увеличение цены б) Приведение будущих денег к текущей стоимости в) Скидка покупателю г) Налог	Б
2	Оборотный капитал — это: а) Активы для текущей деятельности б) Основные средства в) Кредиты г) Уставный капитал	А
3	SWOT-анализ включает: а) Сильные/слабые стороны, возможности/угрозы б) Финансы, маркетинг, персонал в) Цели, задачи, сроки г) Налоги и активы	А
4	Что такое ОПЕХ? а) Капитальные вложения б) Операционные расходы в) Доходы г) Инвестиции	Б
5	Бизнес-план нужен для: а) Обоснования эффективности проекта б) Уплаты налогов в) Развлечения сотрудников г) Поиска друзей	А
Задания открытого типа		
1	Как называется разница между продажной ценой товара и его себестоимостью?	Маржа
2	Какой метод ценообразования основан на добавлении фиксированной величины к издержкам производства/закупки?	Затратный
3	Как называется стратегия установления	Снятие сливок

	максимально высокой цены на новый товар для быстрого получения прибыли?	
4	Какое ценообразование предполагает использование цен, оканчивающихся на 9 или 99, для психологического эффекта дешевизны?	Психологическое
5	Как называется показатель, измеряющий реакцию спроса на изменение цены товара?	Эластичность
ПК 2.6. Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов		
Задания закрытого типа		
1	Какой вид цен формируется на основе спроса и предложения в условиях свободной конкуренции? а) Регулируемые цены б) Рыночные цены в) Фиксированные цены г) Государственные цены	Б
2	Использование цен типа «99,90 руб.» относится к: а) Скидкам б) Психологическому ценообразованию в) Затратному методу г) Ценовой дискриминации	Б
3	Что такое «ценовая дискриминация»? а) Снижение качества товара ради снижения цены б) Установление разных цен на один и тот же товар для разных групп потребителей в) Тайный сговор конкурентов г) Ликвидация остатков товара	Б
4	Как называются товары, цены на которые намеренно занижаются для привлечения покупателей в магазин? а) Товар-субститут б) Товар-лидер (loss leader) в) Товары первой необходимости г) Премиальные товары	Б
5	Какой налог обычно включается в состав розничной цены в России? а) Налог на имущество б) НДС в) Налог на прибыль г) Акциз (включается не всегда, но часто)	Б
Задания открытого типа		
1	Какая скидка предоставляется покупателю за оплату товара наличными до указанного срока?	Сkonto
2	Как называется продажа товара по цене ниже себестоимости с целью привлечения покупателей в магазин?	Демпинг
3	Как называется продажа товара по цене ниже себестоимости с целью привлечения покупателей в магазин?	Предельная
4	Как называется практика установления разных цен на один товар для разных групп	Дискриминация

	потребителей?	
5	Как называется вид цены, по которой товар поступает к конечному потребителю?	Розничная
ПК 2.7. Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности		
Задания закрытого типа		
1	Практика установления цен, оканчивающихся на «9» (например, 999 руб. вместо 1000 руб.), относится к: а) Затратному ценообразованию б) Психологическому ценообразованию в) Географическому ценообразованию г) Премияльному ценообразованию	Б
2	Если спрос на товар неэластичен, то при обоснованном повышении цены общая выручка магазина: а) Увеличится б) Уменьшится в) Останется неизменной г) Упадет до нуля из-за отказа от покупок	А
3	Розничная цена — это: а) Цена, по которой завод-изготовитель продает товар крупному оптовику б) Цена, применяемая исключительно при международных внешнеторговых расчетах в) Цена, по которой товар реализуется конечному потребителю для личного, семейного или домашнего использования г) Базовая цена товара, не включающая в себя налоги и сборы	В
4	Динамическое ценообразование в интернет-торговле означает: а) Установление единой фиксированной цены на весь ассортимент б) Автоматическое и регулярное изменение цен в зависимости от текущего спроса, времени суток, действий конкурентов и профиля пользователя в) Установление цены на основе статистических данных за прошедшее десятилетие г) Строгое государственное регулирование розничных цен	Б
5	Какой вид скидки предоставляется покупателю за приобретение большой партии товара? а) Сезонная скидка б) Дилерская скидка в) Оптовая (количественная) скидка г) Скидка за быстрый платеж (сконто)	В
Задания открытого типа		
1	Как называется стоимость бизнеса или проекта, которая рассчитывается в финансовой модели за пределами прогнозного горизонта (какая это стоимость)?	Терминальная

2	Каким словом обозначается долгосрочное вложение капитала в какое-либо предприятие или проект с целью получения прибыли в будущем?	Инвестиция
3	Каким экономическим термином обозначается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, убытков или недополучения запланированных доходов при реализации проекта?	Риск
4	Как называется физическое или юридическое лицо, предоставляющее собственный капитал для реализации бизнес-проекта с расчетом на получение прибыли в будущем?	Инвестор
5	Как называется объем продаж, при котором валовая выручка компании в точности равна ее общим затратам, а прибыль равна нулю (точка...)?	Безубыточности
ПК 2.8. Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы		
Задания закрытого типа		
1	Инвестиции — это: а) Вложения для получения прибыли б) Расходы на кофе в) Налоги г) Скидки	А
2	Чистая прибыль — это: а) Выручка б) Выручка минус все расходы и налоги в) Валовая прибыль г) Амортизация	Б
3	Амортизация — это: а) Рост цены б) Постепенный перенос стоимости оборудования на товар в) Налог г) Кредит	Б
4	Ликвидность — это способность: а) Получать прибыль б) Быстро превратить активы в деньги в) Брать кредиты г) Платить налоги	Б
5	Cash Flow (поток денег) отражает: а) Баланс б) Движение реальных денег в) Прибыль на бумаге г) Инвестиции	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется консультант, специализирующийся на товарной политике?	Эксперт
2	Как называется процедура проверки соответствия товара стандартам?	Сертификация
3	Как называется поиск товаров-заменителей для снижения себестоимости?	Оптимизация

4	Как называется услуга по разработке упаковки товара?	Дизайн
5	Как называется выявление товаров, приносящих убытки?	Сегментация
ПК 2.3 : Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий		
Задания закрытого типа		
1	Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ... а) затрат на производство б) оптовой цены предприятия в) отпускной цены на продукцию производственного назначения г) розничной цены потребительских товаров	Г
2	Как называется предельная цена, выше которой продажа товара не допускается (устанавливается государством)? а) Рекомендованная цена б) Рыночная цена в) Максимальная (предельная) цена г) Демпинговая цена	В
3	Что такое товарная номенклатура в контексте ценообразования? а) Список поставщиков б) Перечень всех товарных групп и ассортиментных позиций предприятия в) График изменения цен г) План маркетинговых акций	Б
4	Метод «затраты плюс» наиболее удобен для: а) Высококонкурентных рынков б) Торговли с предсказуемыми и стабильными издержками в) Стартапов г) Продажи уникальных люксовых товаров	Б
5	Какая цель является главной при использовании «ценообразования проникновения»? а) Получение максимальной прибыли сразу б) Завоевание максимально широкого сегмента рынка в) Укрепление премиального имиджа г) Исключение конкурентов через демпинг	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется цена, по которой завод отгружает товар крупному оптовику?	Отпускная
2	Какой налог в России является косвенным и всегда включается в цену товара для потребителя (аббревиатура)?	НДС
3	Каким термином обозначают товар, цена которого намеренно занижена для привлечения трафика (товар-...)?	Локомотив
4	Как называется корректировка цены товара в зависимости от текущего спроса и времени суток	Динамическое

	(какое это ценообразование)?	
5	Что является основным инструментом конкуренции, когда товары практически идентичны?	Цена
ПК 2.4.: Устанавливать конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешних рынках		
Задания закрытого типа		
1	Изменение цены в реальном времени в зависимости от спроса и остатков на складе называется: а) Статическим ценообразованием б) Динамическим ценообразованием в) Скидочной политикой г) Тендерным ценообразованием	Б
2	Если товар является товаром-заменителем (субститут), как рост цены на него повлияет на спрос на другой товар? а) Спрос упадет б) Спрос вырастет в) Спрос не изменится г) Это невозможно предсказать	Б
3	Что такое «ценовой коридор»? а) Фиксированная цена поставщика б) Диапазон минимальных и максимальных цен, допустимых для товара в) Расстояние между ценниками на полке г) Наценка на логистические услуги	Б
4	Регулирование цен со стороны государства в условиях рыночной экономики ... а) желательно только на предметы потребления б) не осуществляются в) необходимо на ограниченный круг товаров г) необходимо только на продукты питания	В
5	Регулируемая система цен в основном применяется ... а) в отраслях с естественной монополией б) на мировом рынке в) на потребительском рынке г) на рынках средств производства	А
Задания открытого типа		
1	Как называется диапазон между минимальной и максимальной ценой, в котором может варьироваться стоимость товара?	Коридор
2	Как называется показатель чистой приведенной стоимости проекта (аббревиатура)?	NPV
3	Как называется ставка дисконтирования, при которой NPV проекта равен нулю (аббревиатура)?	IRR
4	Как называются капитальные затраты на приобретение основных средств (аббревиатура)?	CAPEX
5	Как называются текущие операционные расходы	OPEX

	на поддержание бизнеса (аббревиатура)?	
2.5.: Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов		
Задания закрытого типа		
1	Какой раздел бизнес-плана описывает структуру управления предприятием? а) Финансовый план б) Производственный план в) Организационный план г) Инвестиционный план	В
2	Анализ чувствительности финансовой модели нужен для: а) Оценки рисков персонала б) Оценки влияния изменения факторов на финансовый результат в) Оценки качества дизайна сайта г) Расчета налогов	Б
3	Что такое EBITDA? а) Прибыль после налогов б) Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации в) Валовая выручка г) Себестоимость продаж	Б
4	Точка безубыточности — это объем продаж, при котором: а) Прибыль максимальна б) Выручка равна затратам в) Затраты равны нулю г) Достигается 100% рынка	Б
5	Какова роль ставки дисконтирования в моделировании? а) Учет налогов б) Приведение будущих денег к текущей стоимости в) Расчет бонусов сотрудников г) Определение курса валют	Б
Задания открытого типа		
1	Как называется объем продаж, при котором выручка равна суммарным затратам?	Безубыточности
2	Как называется процесс приведения будущих денежных потоков к их текущей стоимости?	Дисконтирование
3	Как называется раздел бизнес-плана, содержащий краткое описание всей сути проекта?	Резюме
4	Как называются затраты, которые не зависят от объема выпуска продукции?	Постоянные
5	Как называется период, за который накопленная прибыль покрывает инвестиции?	Окупаемость