

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»
Многопрофильный колледж

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 38.02.08 Торговое дело**

Квалификация: специалист торгового дела

Форма обучения
очная на базе основного общего образования

Рабочая программа производственной практики разработана на основе ФГОС по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от № 548 от 19 июля 2023г, СМК-К-О-РЕ-3/4-13-26 Порядок организации и проведения практической подготовки обучающихся, осваивающих образовательные программы среднего профессионального образования; рабочих программ профессиональных модулей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности.

Организация-разработчик: Многопрофильный колледж ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова»

Разработчики:

преподаватель образовательно-производственного центра (кластера)

Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Нелли Гадыняновна Дегтяренко

преподаватель отделения №3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»

Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Анна Игоревна Артемьева

преподаватель отделения №3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»

Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Наталья Николаевна Колесникова

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией

«Экономики и сферы обслуживания»

Председатель Колесникова Н.Н.

Протокол № 5.1 от «11» февраля 2026 г.

Методической комиссией МпК

Протокол № 4 от «18» февраля 2026г

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	4
1.1 Область применения программы	Ошибка! Закладка не определена. 4
1.2 Цель и планируемые результаты освоения рабочей программы производственной практики.....	Ошибка! Закладка не определена. 4
1.3. Обоснование часов производственной практики в рамках вариативной части	4
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	8
2.1 Объем и структура рабочей программы производственной практики	8
2.2 Содержание рабочей программы производственной практики.....	10
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ.....	19
3.1 Материально-техническое обеспечение производственной практики	19
3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации рабочей программы производственной практики	19
3.3 Общие требования к организации производственной практики	19
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ	21

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

1.1. Цель и место производственной практики в структуре образовательной программы

Рабочая программа производственной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело и реализуется в профессиональном цикле после прохождения междисциплинарных курсов (МДК) в рамках профессиональных модулей в соответствии с учебным планом (п. 5.1. ОПОП).

Цель производственной практики: приобретение практического опыта в рамках профессиональных модулей данной ОПОП по видам деятельности.

Производственная практика реализуется в рамках профессиональных модулей (ПМ) образовательной программы и направлена на формирование, закрепление и развитие у обучающихся практических навыков в пределах профессиональных компетенций (ПК), на формирование и развитие общих компетенций (ОК) в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью по видам деятельности (ВД):

Индекс и наименование ПК/ОК	Результаты освоения
	владеет навыками
ВД 1 Организация и осуществление торговой деятельности	
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
	Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
	Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
	Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
	Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	Н1.2.2 мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
	Н1.2.3 установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
	Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных	Н1.3.1 формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
	Н1.3.2 составления и оформления закупочной документации,

цифровых технологий	осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
	H1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	H1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
	H1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
	H1.3.6 организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	H1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
	H1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
	H1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
	H1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
	H1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
	H1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
	H1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
	H1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта;
	H1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
	H1.4.10 подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	H1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
	H1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	H1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
	H1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	H1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
	H1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Н1.6.1 выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
	Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
	Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству;
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Уо 01.01 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; выделять её составные части; определять этапы решения задачи; составлять план действий; определять необходимые ресурсы; реализовывать составленный план;
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
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	Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
	Уо 03.02 применять современную научную профессиональную терминологию;
ВД 2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли	
ПК 2.1 Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Н 2.1.1 составления плана маркетингового исследования
	Н 2.1.2 согласования плана проведения маркетингового исследования
	Н 2.1.3 определения инструментов маркетинговых исследований
ПК 2.2 Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	Н 2.2.1 подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации
	Н 2.2.2 использования программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации
	Н 2.2.3 Формирования налоговой отчетности экономического субъекта
ПК 2.3 Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий	Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием информационных интеллектуальных технологий
ПК 2.4 Устанавливать конкурентные преимущества товаров на внутреннем и внешних рынках	Н 2.4.1 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешнем рынках
	Н 2.4.2 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем рынке
ПК 2.5 Разрабатывать бизнес-план и финансовую модель деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением	Н 2.5.1 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов
	Н 2.5.2 Построения финансовой модели бизнес-плана

программных продуктов	
ПК 2.6 Рассчитывать показатели эффективности предпринимательской деятельности, в том числе с применением программных продуктов	Н 2.5.2 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы
ПК 2.7 Определять мероприятия по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Н 2.5.2 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы
ПК 2.8 Собирать информацию о бизнес-проблемах и определять риски предпринимательской единицы	Н 2.5.2 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Уо 02.01 определять необходимые источники информации; эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, оформлять результаты поиска;
	Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий;
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	Уо 03.01 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;
	Уо 03.03 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;
	Уо 03.04 выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Уо 05.01 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
	Уо 05.02 грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке;

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

2.1 Объем производственной практики

Вид практики		Курс	Место проведения практики	Кол-во часов			Обоснование вариативной части	Вид аттестации и контроля
				Всего	базовая часть	вариативная часть		
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности	ПП.01 Производственная практика	3	Организации на основании договоров	180	72	108	обеспечивает полное соответствие образовательного процесса требованиям ФГОС и профессионального стандарта, а также гарантирует формирование у студентов необходимых практических навыков для успешного начала профессиональной карьеры.	Промежуточная (зачет)
ВД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)	ПП.02 Производственная практика	3	Организации на основании договоров	216	144	144	Данный раздел позволяет студентам применить теоретические знания на практике, научившись анализировать рынок, разрабатывать бизнес-планы и оценивать экономические риски. Это необходимо для подготовки конкурентоспособного специалиста, готового как к управленческой карьере, так и к созданию собственного дела.	Промежуточная (комплексный зачет)
Итого				468	216	252	-	-

Фактические сроки проведения производственной практики определяются в соответствии с календарным учебным графиком, утверждаемым ежегодно приказом ректора.

2.2 Структура и содержание производственной практики

Код ПК/ОК	Навык	Виды работ	Наименование тем производственной практики	Объем часов	Семестр
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности					
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;	1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.	Тема 1.1 Информационное обеспечение торговой деятельности Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	30	5
	Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;	2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта.	Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	30	5
	Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);	3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	30	5
	Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;	4. Приемка товаров по количеству и качеству	Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	30	5
	Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;	5. Изучение инструкций по охране труда.	Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	30	5
	Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.				
	Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;				
	Н1.2.2 мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;				
	Н1.2.3 установления				

	контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. Н1.3.1 формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; Н1.3.2 составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; Н1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; Н1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); Н1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; Н1.3.6 организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта,	6. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.	Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	30	5
--	--	---	---	----	---

	денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов. Н1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; Н1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; Н1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); Н1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; Н1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; Н1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; Н1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта; Н1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.10 подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Н1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; Н1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;				
--	--	--	--	--	--

	Н1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; Н1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту Н1.6.1 выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.				
ВСЕГО					180
ВД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)					
ПК 2.1	Н 2.1.1 составления плана маркетингового исследования	1. Изучение и анализ рынка, выявление проблем и формулирование целей маркетингового исследования	Тема 1.1 Понятия и сущность маркетинговых исследований	10	6
ПК 2.2	Н 2.1.2 согласования плана проведения маркетингового исследования				
ПК 2.3	Н 2.1.3 определения инструментов маркетинговых исследований				
ПК 2.4	Н 2.2.1 подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	2. Составление программы маркетингового исследования исходя из поставленных целей и задач.	Тема 1.2 Сущность и содержание маркетинговой информационной системы	8	6
ОК 02					
ОК 03					
ОК 05					

Н 2.2.2 использования программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации Н 2.2.3 применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием информационных интеллектуальных технологий Н 2.4.1 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешнем рынках Н 2.4.2 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем рынке	3. Определение этапов проведения маркетинговых исследований на примере предприятия торговли.	Тема 1.3 Типы маркетинговых исследований	10	6
	4. Определения маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования. Их описание и назначение в ходе проведения маркетингового исследования	Тема 1.4 Технология проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды	12	6
	5. Разработка плана проведения маркетингового исследования	Тема 1.8 Обработка результатов маркетинговых исследований	10	6
	6. Поиск первичной и вторичной маркетинговой информации.	Тема 1.7 Система выборочных маркетинговых исследований	10	6
	7. 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	Тема 1.9 Оформление отчета маркетинговых исследований	20	6

		(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);			
		8. Выявление конкурентов исследуемого торгового предприятия. Определение конкурентных преимуществ исследуемого торгового предприятия на внутреннем и внешних рынках;	Тема 1.8 Обработка результатов маркетинговых исследований	6	6
		9. Подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров, повышения объемов продаж торговой организации	Тема 1.9 Оформление отчета маркетинговых исследований	6	6
		10. Оформление результатов маркетингового исследования	Тема 1.9 Оформление отчета маркетинговых исследований	6	6
ПК 2.5 ПК 2.6 ПК 2.7 ПК 2.8 ОК 02 ОК 03 ОК 05	Н 2.5.1 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов Н 2.5.2 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы	1. Сбор информации о бизнес-проблемах и определение рисков предпринимательской единицы.	Тема 3.1 Предпринимательская идея и ее выбор	6	6
		2. Проведение Pest анализа, применение метода Ансоффа-Пинье для описания бизнес-модели предпринимательской единицы	Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	6	6
		3. Выполнение отдельных этапов разработки бизнес-плана:	Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	4	6

4. Составление визитки команды	Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	4	6
5. Построение организационной структуры управления предпринимательской единицы	Тема 3.2 Технология, основные принципы и структура управления бизнесом	4	6
6. Определение целевой аудитории по методу Шеррингтона.	Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	4	6
7. Построение модели Остервальдера	Тема 3.3 Бизнес-план и его роль в современном предпринимательстве	4	6
8. Определение бизнес-процессов и составление схемы оказания услуг	Тема 3.7 Технология разработки разделов бизнес-плана предпринимательской единицы	4	6
9. Разработка и заполнение финансовой модели деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением специализированных программных продуктов	Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы	6	6
10. Заполнение нормативов для проведения экономических расчетов	Тема 3.8 Финансовое моделирование деятельности предпринимательской единицы	6	6
11. Составление бюджета инвестиций на приобретение оборудования	Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	4	6
12. Расчет потребности в оборотном капитале. Прочие расходы стартового периода.	Тема 3.9. Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	4	6
13. Расчеты цен и себестоимости.	Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования	4	6
14. Составление плана продаж в натуральном и стоимостном выражении	Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования	4	6

15. Составление плана переменных расходов	Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	4	6
16. Расчет точки безубыточности	Тема 2.3 Основные ценообразующие факторы, учитываемые при формировании цен торговых предприятий	4	6
17. Составление бюджета доходов и расходов	Тема 2.2 Методы ценообразования	6	6
18. Составление бюджета движения денежных средств	Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования	4	6
19. Составление прогнозного баланса	Тема 2.6 Политика цен и стратегия ценообразования	4	6
20. Определение и обоснование источников финансирования	Тема 3.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	4	6
21. Расчеты процентов за пользование заемными средствами и составление графика возврата заемных средств	Тема 3.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	4	6
22. Расчет дисконтированного периода окупаемости проекта (DiscountedPaybackPeriod)	Тема 3.5 Основные источники финансирования предпринимательской единицы	4	6
23. Расчет чистой текущей стоимости проекта (NetPresentValue)	Тема 3.6 Анализ и оценка рисков	4	6
24. Расчет внутренней нормы доходности проекта (InternalRateofReturn)	Тема 3.6 Анализ и оценка рисков	4	6
25. Расчет индекса прибыльности проекта (IndexofProfitability)	Тема 3.6 Анализ и оценка рисков	4	6

		26. Расчеты других значимых показателей (ARR, MIRR, ROE, ROI, EBIT, EBITDA)	Тема 3.6 Анализ и оценка рисков	4	6
		27. Разработка мероприятий по повышению эффективности предпринимательской деятельности	Тема 3.6 Анализ и оценка рисков	4	6
ВСЕГО				216	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

3.1 Материально-техническое обеспечение производственной практики

Практическая подготовка при реализации производственной практики проводится в организациях в специально оборудованных помещениях на основе договоров между организацией/предприятием и МГТУ.

Оборудование предприятий и технологическое оснащение рабочих мест производственной практики соответствует содержанию профессиональной деятельности и дает возможность обучающемуся овладеть профессиональными компетенциями по всем видам деятельности, предусмотренных программой, с использованием современных технологий, материалов и оборудования.

3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации рабочей программы производственной практики

Основные источники:

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17372-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/567917>

2. Арустамов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Э. А. Арустамов, Р. С. Андреева. — Москва : КноРус, 2026. — 165 с. — ISBN 978-5-406-14974-4. — URL: <https://book.ru/book/960799> (дата обращения: 13.05.2026). — Текст : электронный.

3. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 579 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17868-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565109>

4. Федорова, И. Ю. Финансовый механизм государственных и муниципальных закупок : учебник для среднего профессионального образования / И. Ю. Федорова, А. В. Фрыгин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 235 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16598-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/587212> (дата обращения: 13.05.2026).

5. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2021415> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

6. Васильев, Г. А. Маркетинг розничного торгового предприятия : учебное пособие / Г. А. Васильев, А. А. Романов, В. А. Поляков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. — 159 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0628-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2019744> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

7. Ценообразование : учебник / под ред. проф. В. А. Слепова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2024. — 304 с. — (Бакалавриат). - ISBN 978-5-9776-0455-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086781> (дата обращения: 16.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

8. Резник, Г. А. Маркетинг : учебное пособие / Г. А. Резник. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 199 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-018914-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2067373> (дата обращения: 17.04.2024). — Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники:

1. Синяева, И. М. Маркетинг в торговле : учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев ; под ред. проф. Л. П. Дашкова. - 7-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»,

2022. - 396 с. - ISBN 978-5-394-04950-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083009> – Режим доступа: по подписке.

2 Кудряшов, Р. Б. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью : учебное пособие / Р. Б. Кудряшов. — Москва : КноРус, 2026. — 341 с. — ISBN 978-5-406-15843-2. — URL: <https://book.ru/book/961238> — Текст : электронный.

3. Рыжиков, С. Н. Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью + eПриложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва : КноРус, 2025. — 351 с. — ISBN 978-5-406-13867-0. — URL: <https://book.ru/book/955664> — Текст : электронный.

4 Рычкова, Н. В. Маркетинговые исследования : учебник / Н. В. Рычкова. — Москва : КноРус, 2026. — 310 с. — ISBN 978-5-406-15403-8. — URL: <https://book.ru/book/961401> — Текст : электронный.

5 Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 458 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-18808-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565781>

6 Кадырова, Г. М. Управление государственной и муниципальной закупочной деятельностью : учебник для вузов / Г. М. Кадырова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин ; под редакцией С. Е. Прокофьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 392 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15790-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/587167> (дата обращения: 13.05.2026)

7 Прокушев, Е. Ф. Организация и техника внешнеторговых операций : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 202 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17239-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568140>

Интернет-ресурсы:

1. ГАРАНТ.РУ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.

2. КонсультантПлюс. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> , свободный.– Загл. с экрана.

3. Официальный сайт налоговой службы [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn74/> – Загл. с экрана.

4. Официальный сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/> - Загл. с экрана.

5. Трудовой Кодекс РФ [Электронный ресурс] - URL: <http://tkodeksrf.ru/> - Загл. с экрана.

6. Экономика, Социология, Менеджмент - федеральный образовательный портал. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.iksystems.ru/> - Загл. с экрана.

7. Eonomicus.Ru [Электронный ресурс] - URL: <http://eonomicus.ru/> Загл. с экрана.

8. Демонстрационная версия программы Project Expert. [Электронный ресурс]- <https://www.expert-systems.com/financial/demo.php> – Загл. с экрана

3.3 Общие требования к организации производственной практики

Производственная практика проводится в форме практической подготовки в условиях выполнения обучающимися видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы в соответствии с локальными актами образовательной организации.

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Оценка производственной практики осуществляется на основе анализа предусмотренных форм отчетности и экспертного оценивания запланированных результатов обучения: практических навыков и соответствующих общих и профессиональных компетенций, в том числе с учетом и(или) на основании результатов:

- текущего контроля видов работ, осуществляемого руководителями практики в процессе проведения практики;
- прохождения практики обучающимся, подтвержденных документами организаций/предприятий проведения практики.

Код ПК/ОК	Навык	Оценочные средства для промежуточной аттестации
ВД.1 Организация и осуществление торговой деятельности		
ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3 ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6, ОК 01, ОК 02, ОК 03	Н1.1.1 поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; Н1.1.2 проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; Н1.1.3 обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); Н1.1.4 составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; Н1.1.5 подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; Н1.1.6 проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. Н1.2.1 оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; Н1.2.2 мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; Н1.2.3 установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; Н1.2.4 составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. Н1.3.1 формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; Н1.3.2 составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; Н1.3.3 осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; Н1.3.4 публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); Н1.3.5 публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; Н1.3.6 организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.	Отчет по практике. Дневник по практике
	Н1.4.1 направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; Н1.4.2 проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; Н1.4.3 составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); Н1.4.4 документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; Н1.4.5 подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;	

	Н1.4.6 формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.7 обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; Н1.4.8 формирования проекта внешнеторгового контракта; Н1.4.9 осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; Н1.4.10 подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	
	Н1.5.1 подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; Н1.5.2 сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.3 разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.4 мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; Н1.5.5 документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; Н1.5.6 подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.	
	Н1.6.1 выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; Н1.6.2 организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; Н1.6.3 приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.	
ВД.2 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли		
ПК 2.1,	Н 2.1.1 составления плана маркетингового исследования	Отчет по практике. Дневник по практике
ПК 2.2,	Н 2.1.2 согласования плана проведения маркетингового исследования	
ПК 2.3,	Н 2.1.3 определения инструментов маркетинговых исследований	
ПК 2.4,	Н 2.2.1 подготовка предложений по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.5,	Н 2.2.2 использования программных продуктов в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.6,	Н 2.2.3 применения различных платформ в системе продвижения товаров (услуг) организации	
ПК 2.7,	Н 2.3.1 проведения сбора, мониторинга и систематизации ценовых показателей товаров с использованием	
ПК 2.8,	информационных интеллектуальных технологий	
ОК 02,	Н 2.4.1 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем и внешнем рынках	
ОК 03,	Н 2.4.2 установления конкурентных преимуществ товара на внутреннем рынке	
ОК 05	Н 2.5.1 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы, в том числе с применением программных продуктов	
	Н 2.5.2 разработка бизнес-плана деятельности предпринимательской единицы	

Формой промежуточной аттестации по производственной практике является зачет. Зачет выставляется при условии положительного аттестационного листа по практике об уровне освоения ОК и ПК, заполненного руководителями практики от организации и колледжа, отчета по практике в соответствии с заданием на практику, дневника по практике.

Отчет по практике представляет собой комплект материалов, включающий документы для прохождения практики; подготовленные обучающимся материалы, подтверждающие выполнение заданий по практике. Содержание отчета определяется целями и задачами соответствующего ПМ, вида и программы практики.

Отчет предоставляется в течение трех дней по окончании практики руководителю практики от МпК. Отчет о выполнении заданий по практике выполняется индивидуально. Отчет является ответом на каждый пункт задания и сопровождается ссылками на приложения.

Все необходимые материалы отчета по практике комплектуются обучающимся согласно внутренней описи документов, находящейся в отчете.

Приложения представляют собой материал, подтверждающий выполнение заданий на практике (графические, аудио-, фото-, видеоматериалы, наглядные образцы изделий, копии созданных документов, фрагменты программ, чертежей и др.). Приложения имеют сквозную нумерацию. Номера страниц приложений допускается ставить вручную.

Обучающийся может приложить благодарственное письмо в адрес образовательной организации и/или лично практиканту.

Требования к оформлению отчета и дневника по практике представлены в методических указаниях по производственной практике.

Критерии оценки отчета по производственной практике:

- соответствие содержания отчета программе прохождения практики;
- отчет собран в полном объеме;
- структурированность (четкость, нумерация страниц, подробное оглавление отчета);
- оформление отчета;
- индивидуальное задание раскрыто полностью;
- не нарушены сроки сдачи отчета.