


Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
торгового дела и маркетинга  
 Ю. Ю. Сулова  
« 27 » 10 2017 г.  
Торгово-экономический институт

**Программа практики**  
производственная  
преддипломная

38.03.06 Торговое дело  
38.03.06.01 Коммерция  
Квалификация (степень) выпускника  
бакалавр

Красноярск 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

1	Общая характеристика практики.....	3
1.1	Виды практики.....	3
1.3	Способы проведения.....	3
1.4	Формы проведения.....	3
2	Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования.....	3
3	Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования.....	6
4	Объём практики, ее продолжительность и содержание.....	7
5	Формы отчётности по практике.....	9
	Содержание вопросов программы практики.....	11
6	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике.....	29
7	Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет, необходимых для проведения практики.....	32
8	Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	34
9	Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики.....	34
	Приложения А-Ж.....	36

## 1 Общая характеристика практики

Практика обучающихся является обязательной составной частью ОПОП ВО и представляет собой вид учебной деятельности, непосредственно ориентированный на профессионально-практическую подготовку. Практика осуществляется в целях формирования и закрепления профессиональных знаний, умений и навыков, полученных в результате теоретической подготовки, а также для изучения производственного опыта, приобретения организаторских навыков работы и формирования компетенций.

Порядок организации и проведения практики обучающихся, осваивающих основные профессиональные образовательные программы высшего образования, формы и способы её проведения, а также виды практики обучающихся регламентируются Положением о практике обучающихся по программам бакалавриата (режим доступа: <http://about.sfu-kras.ru/docs/9860/pdf/362821>)

1.1 Вид практики – производственная.

1.2 Тип практики – преддипломная. Преддипломная практика является завершающим видом производственной практики и проводится после освоения обучающимися программ теоретического и практического обучения для закрепления и проверки профессиональной готовности будущего выпускника.

Целью преддипломной практики является выполнение выпускной квалификационной работы.

1.3 Способ проведения – стационарная, выездная. Стационарная практика проводится в организации либо в профильной организации, расположенной на территории населенного пункта, в котором расположена организация. Выездная практика проводится за пределами г. Красноярск

1.4 Форма проведения – дискретно - путем выделения в календарном учебном графике непрерывного периода учебного времени для проведения каждого вида практики, в том числе преддипломной.

## 2 Перечень планируемых результатов обучения при прохождении практики, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования\*

Общекультурные компетенции	ОК-2, ОК-4, ОК-5
Общепрофессиональные компетенции	ОПК- 4, ОПК-5
Профессиональные компетенции	ПК-5, ПК-6, ПК-9
Дополнительные профессиональные компетенции	ДПК-3, ДПК-4, ДПК-5, ДПК-6, ДПК-7

\*Виды компетенций указываются в соответствии с требованиями ФГОС ВО и УП

В соответствии с требованиями ФГОС ВО и УП в результате прохождения преддипломной практики по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело - профиль 38.03.06.01 «Коммерция», (уровень бакалавриат),

обучающийся должен приобрести следующие компетенции, включающие следующее содержание:

Код компетенции	Содержание компетенции	Результаты обучения при прохождении практики
ОК-2	способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах	знать: основные экономические понятия, показатели эффективности результатов деятельности предприятия; уметь: осуществлять сбор и обработку первичных документов, определять экономические показатели, оценивать эффективность результатов деятельности предприятия; владеть: методикой оценки эффективности результатов деятельности предприятия
ОК-4	способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	знать: закономерности общения, этапы коллективной работы и их особенности; уметь: работать в команде, эффективно выполнять профессиональные задачи владеть: навыками взаимодействия в коллективе, исполнительской дисциплиной
ОК-5	способностью к самоорганизации и самообразованию	знать: формы и способы самостоятельной работы уметь: самостоятельно систематизировать и обобщать информацию владеть: навыками самообразования, способами планирования, самоконтроля и самооценки
ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью; способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	знать: основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; современные информационные технологии уметь: работать с компьютером как со средством управления информацией владеть: навыками сбора, хранения, обработки и оценки информации, навыками работы с персональным компьютером
ОПК-5	готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности и проверять правильность ее оформления	знать: виды нормативно-технической документации, порядок их оформления уметь: работать с технической документацией владеть: навыками чтения технической документации
ПК-5	способностью управлять	знать: особенности управления

ПК-6	персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	персоналом организации; уметь: анализировать персонал организации и оценивать эффективность его работы владеть: навыками анализа персонала организации
ПК-9	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	знать: содержание и формирование хозяйственных связей; сущность договора уметь: выбирать деловых партнеров, составлять проект договора владеть: методикой выбора партнеров
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	знать: стратегии развития организации; уметь: анализировать стратегии организации; владеть: навыками разработки стратегии
ДПК-3	готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	знать: особенности формирования потребительского спроса уметь: собирать и анализировать информацию, необходимую для прогнозирования покупательского спроса владеть: навыками прогнозирования покупательского спроса
ДПК-4	способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности с использованием информационных технологий	знать: способы разработки проектов коммерческой деятельности уметь: разрабатывать проекты коммерческой деятельности с использованием информационных технологий уметь: разрабатывать проекты коммерческой деятельности с использованием информационных технологий
ДПК-5	готовностью участвовать в реализации проектов в области коммерческой деятельности	знать: организационные формы реализации проектов в области коммерческой деятельности уметь: выбирать формы реализации проектов в области коммерческой деятельности владеть: навыками проектной деятельности в сфере коммерческой деятельности
ДПК-6	способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	знать: сущность и типы бизнес-процессов в коммерческой деятельности; методы оценки эффективности бизнес-процессов уметь: анализировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность владеть: методикой оценки эффективности бизнес-процессов
ДПК-7	готовностью участвовать в выборе и формировании	знать: логистические системы и логистические процессы;

логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы	уметь: анализировать логистические процессы предприятия; владеть: навыками оценки эффективности логистических процессов предприятия
---	--

Формы проведения практики для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут быть установлены с учетом особенностей их психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

По заявлению студента-инвалида, при определении мест прохождения практики обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами учитываются рекомендации, содержащиеся в заключении психолого-медико-педагогической комиссии, или рекомендации медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. Освоение практики инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

### **3 Указание места практики в структуре образовательной программы высшего образования**

Преддипломная практика (Б2.П3) по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль 38.03.06.01 «Коммерция», (уровень бакалавриат), входит в Блок 2 Практики (Б2).

Преддипломная практика осуществляется после окончания теоретического курса и базируется на знаниях, полученных на учебной практике и изучении следующих дисциплин: коммерческая деятельность, экономика организации, организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, маркетинг, основы товароведения, статистика, менеджмент, логистика; организация, технология и проектирование предприятий; информационные технологии в профессиональной деятельности.

Преддипломная практика проводится для выполнения выпускной квалификационной работы и является обязательной.

Сроки проведения практики устанавливаются графиком учебного процесса в соответствии с утвержденным в установленном порядке учебным планом. Студенты очной формы обучения выходят на практику в 8 семестре (4 курс), студенты заочной формы обучения проходят практику в 10 семестре (5 курс).

#### 4 Объём практики, ее продолжительность, содержание

Объём практики: 3 з.е.

Продолжительность: 2 недели / 108 акад. часов

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды учебной работы, на практике включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)				Формы контроля
		работа на предприятии	консультации с руководителями	самостоятельная работа	кол-во часов	
	<i>Подготовительный этап</i>					
1	Инструктаж по технике безопасности. Знакомство с предприятием <i>Экспериментальный этап</i>	4	-	-	4	Собеседование
2	Организационно – коммерческая характеристика организации	4	2	4	10	Собеседование, составление организационной структуры предприятия
3	Анализ конкурентоспособности предприятия	4	2	4	10	Первичные результаты исследований
4	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	4	2	4	10	Собеседование, составление планировки предприятия
5	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	4	2	4	10	Первичные результаты исследований
6	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	4	2	4	10	Первичные результаты исследований
7	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4	2	4	10	Первичные результаты исследований
8	Организация закупки товаров	4	2	6	12	Первичные результаты исследований
9	Организация продажи (сбыта) товаров <i>Обработка и анализ</i>	4	2	6	12	Первичные результаты исследований

10	полученной информации Консультации с руководителями практики по подготовке отчета	4	2	-	6	Анализ и обобщение собранных материалов в ходе практики
11	Анализ полученной информации, выводы и рекомендации	-	2	4	6	Выводы и предложения
12	Подготовка отчета по практике Подготовка отчета и защита его по итогам практики	-	2	6	8	Письменный отчет; Устная защита
	ИТОГО	40			108	

Продолжительность рабочего дня обучающихся при прохождении практики определяется статьями 91 и 92 Трудового кодекса Российской Федерации и составляет для обучающихся в возрасте от 18 лет и старше – не более 40 часов в неделю.

Учебно-методическое руководство практикой студентов осуществляют руководители практики от института и от предприятия. Руководитель практики от института назначается заведующим кафедрой, что оформляется соответствующим приказом по Университету о направлении студентов на практику. Ответственный преподаватель за проведение практики, заблаговременно информируют студентов о сроках прохождения практики.

Перед началом практики ответственный за проведение практики, проводит организационное собрание студентов, на котором информирует студентов о целях, задачах, сроках прохождения практики, требованиях к выбору места практики. В качестве базы преддипломной практики рекомендуются предприятия, на которых студенты проходили предыдущие практики.

Базами практики являются профильные организации, с которыми Университет заключил договор, обладающие соответствующей материально-технической базой, квалифицированными сотрудниками.

Руководитель практики от института выполняет следующую работу:

- поясняет содержание программы преддипломной практики, требования к формированию и оформлению отчета;
- оказывает студентам методическую и организационную помощь при выполнении ими программы практики, индивидуальных заданий и сборе материалов к выпускной квалификационной работе;
- осуществляет консультирование студентов по вопросам программы практики для написания отчета;
- осуществляет рецензирование отчета по практике и его оценку.

Руководитель практики от предприятия:

- проводит инструктаж по технике безопасности, ознакомление с требованиями охраны труда, правилами внутреннего трудового распорядка;



- организует рабочие места студентам;
- осуществляет помощь в сборе первичной информации на предприятии для выполнения выпускной квалификационной работы;
- контролирует формирование отчета, по окончании практики дает характеристику студенту.

Порядок организации практики:

- Заблаговременно студент осуществляет выбор предприятия в качестве места практики. На сайте Университета берет типовой договор, с помощью руководителя предприятия заполняет некоторые условия договора (приложение А).

- Пишет заявление о закреплении места практики с указанием полного наименования организации, месторасположения, руководителя практики от предприятия. Бланк заявления студент берет на кафедре (приложение Б).

- Заполняет направление на практику. Форма направления на сайте Университета (приложение В).

## **5 Формы отчётности по практике**

По завершении преддипломной практики студенты представляют руководителю практики от института отчет о практике, дневник практики, отзыв работодателя.

Дневник практики является основным отчетным документом, характеризующим и подтверждающим прохождение студентом преддипломной практики.

Руководитель практики от кафедры проверяет представленный студентом отчет и решает вопрос о допуске его к защите. Защита отчета проводится в определенные сроки.

В случае если руководитель практики не допускает к защите отчет по практике, то отчет с замечаниями руководителя возвращается на доработку, а после устранения замечаний и получения допуска защищается студентом.

Студенты, не выполнившие программу практики в установленные сроки без уважительной причины или получившие по практике неудовлетворительную оценку, считаются имеющими академическую задолженность, которая ликвидируется в порядке, установленном Положением о промежуточной аттестации.

### **Содержание отчета по преддипломной практике**

На титульном листе отчета должна быть печать предприятия и подпись руководителя практики от предприятия. Образец титульного листа представлен в приложении Г. Отчет по преддипломной практике формируется по вопросам программы, которые отражаются в содержании отчета (приложение Д).

#### *Вопросы программы преддипломной практики*

1. Организационно – коммерческая характеристика организации

1.1 Организационно – правовая характеристика организации

- 1.2 Организационная структура
2. Анализ конкурентоспособности предприятия
3. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности
  - 3.1 Анализ и оценка эффективности использования основных фондов предприятия
  - 3.2 Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств предприятия
4. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности
  - 4.1 Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия
  - 4.2 Анализ источников финансирования
  - 4.3 Анализ расходов предприятия.
5. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности
  - 5.1 Анализ структуры персонала
  - 5.2 Оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
7. Организация закупки товаров
  - 7.1 Анализ поставщиков и поставок
  - 7.2 Анализ ассортимента товаров
  - 7.3 Анализ товарных запасов
8. Организация продажи (сбыта) товаров
  - 8.1 Характеристика покупателей
  - 8.2 Анализ оборота розничной (оптовой) торговли
  - 8.3 Оценка эффективности методов продажи
  - 8.4 Анализ и оценка качества торгового обслуживания
  - 8.5 Анализ стимулирования продаж (сбыта) товаров

Объем отчета составляет 30-40 стр. машинописного текста. Оформление отчета должно соответствовать требованиям стандарта организации «Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности» ISO 4.2 - 07- 2014, находится на сайте Университета.

К отчету по практике студент прилагает отзыв работодателя с печатью и подписью руководителя практики от предприятия. Образец отзыва представлен на сайте Университета и в приложении Е.

При подготовке отчета студент обращается к сведениям, возможно имеющим режим коммерческой тайны, поэтому заполняет обязательство о неразглашении конфиденциальной информации в 2-х экземплярах. Образец обязательства представлен в приложении Ж.

## **Содержание вопросов программы практики**

### **1 Организационно – коммерческая характеристика организации**

#### **1.1 Организационно – правовая характеристика организации**

*Организационно – правовая характеристика* исследуемого предприятия содержит информацию:

1. Краткая характеристика организационно-правовой формы исследуемого торгового предприятия;
2. Дата учреждения или создания предприятия, его регистрация;
3. Юридический адрес организации, фактический адрес месторасположения торгового предприятия.
4. Основные цели организации, задачи;
5. Основные виды деятельности, его специализация;
6. Система управления предприятием;

Организационно - правовые формы коммерческих организаций определены Гражданским кодексом РФ (ст. 50. п. 2). Организационно-правовая форма предприятия - это система норм, определяющая отношения между партнерами по предприятию. Организации могут быть образованы в форме обществ, товариществ. Предприятие также может принадлежать индивидуальному предпринимателю.

#### **1.2 Организационная структура**

Структура организации может быть также определена как совокупность приемов и способов разделения труда между различными звеньями, задачами и координация выполнения этих задач.

Формирование организационной структуры предприятия включает два аспекта: 1) определение подхода и места коммерческих служб в структуре управления предприятием, установление соподчиненности и функций; 2) распределение функций между отдельными группами и работниками.

При написании данного вопроса схематично показать организационную структуру, обозначить ее тип и вид. Для небольшого предприятия представить соподчиненность руководителей, специалистов, вспомогательного персонала.

При раскрытии данного вопроса необходимо проанализировать функциональные обязанности работников с целью выявления дублирования выполняемых операций и эффективности организационного построения структуры управления; обозначить взаимосвязь между функциональными подразделениями организации.

### **2 Анализ конкурентоспособности предприятия**

В данном вопросе обозначить зону обслуживания и место предприятия на рынке, представить характеристику реализуемых товаров и услуг, а также

и оценить конкурентоспособность исследуемого предприятия, используя метод сравнительного анализа, графический метод, например:

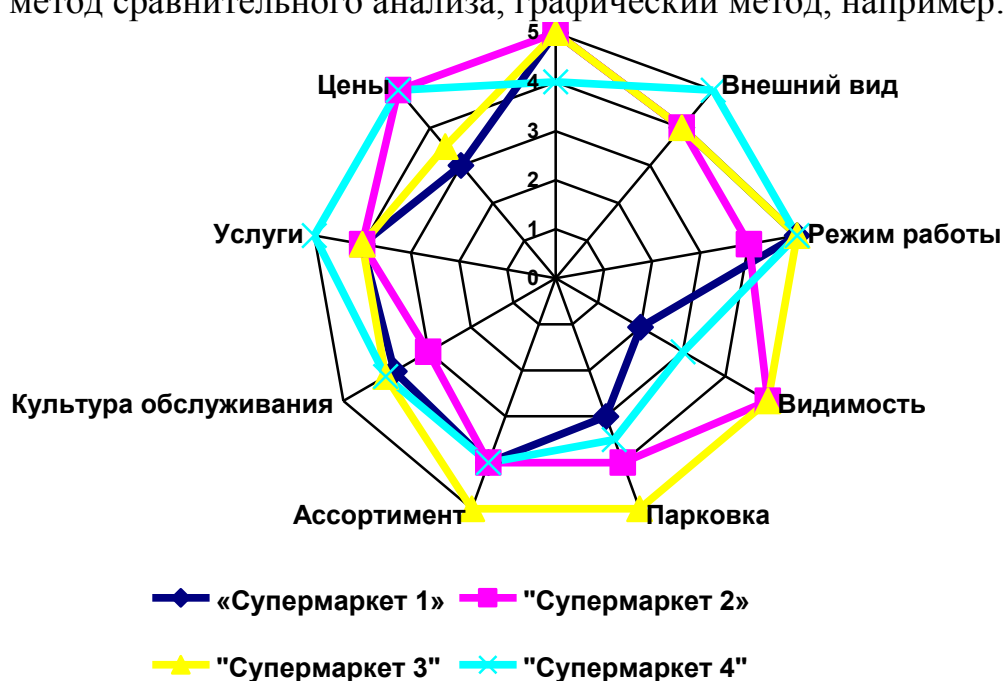


Рисунок 1 – Конкурентоспособность торговых предприятий

Сделать соответствующие выводы, выделив слабые и сильные стороны деятельности исследуемого торгового предприятия по отношению к предприятиям-конкурентам.

### 3 Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности

#### 3.1 Анализ и оценка эффективности использования основных фондов предприятия

Таблица 1- Анализ структуры основных фондов предприятия

Показатели	На конец прошлого года		На конец отчетного года		Темп изменения, %
	стоимость, тыс. руб.	удельный вес, %	стоимость, тыс. руб.	удельный вес, %	
Основные фонды, всего, в т.ч.					
- здания и сооружения					
- машины и оборудование					
- транспортные средства					
- другие виды основных средств					

Сделать соответствующие выводы.

При рассмотрении данного вопроса необходимо приложить экспликацию предприятия, дать анализ планировки торгового предприятия с учетом перемещения товаров, проанализировать взаимосвязь помещений; обозначить общую и торговую площади предприятия.

Таблица 2 - Анализ эффективности использования основных фондов

Показатели	Методика расчета	Прош- лый год	Отчет- ный год	Отклоне- ние (+;-)
Фондоотдача, на 1 руб.	$\Phi_o = \frac{TO}{\overline{OF}}$			
Фондоемкость, на 1 руб.	$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o} = \frac{\overline{OF}}{TO}$			
Фондовооруженность, на 1 чел.	$\Phi_v = \frac{\overline{OF}}{\overline{Ч}}$			
Фондооснащенность, на 1 чел. обслуживающего персонала	$\Phi_o = \frac{\overline{OF}}{Ч_{топ}}$			
Фондорентабельность, на 1 руб.	$\Phi_p = \frac{ЧП}{\overline{OF}}$			

Условные обозначения:

ТО – товарооборот, тыс. руб., Ч<sub>топ</sub> – численность обслуживающего персонала, чел.

$\overline{OF}$  - среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.

$\overline{Ч}$  - среднесписочная численность работников предприятия, чел.

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.

Сделать соответствующие выводы.

В данном вопросе приводится анализ и оценка эффективности использования площади предприятия: определить коэффициент эффективности использования торговой площади предприятия ( $K_{эф}$ ), коэффициент установочной площади ( $K_y$ ), коэффициент экспозиционной площади ( $K_{эт}$ ) торгового зала (зала товарных образцов), коэффициент емкости оборудования ( $K_e$ ).

Коэффициент эффективности использования площади торгового предприятия:

$$K_{эф} = S_{торг} / S_{общ}$$

где  $S_{общ}$  – общая площадь торгового предприятия, м<sup>2</sup>

$S_{торг}$  – торговая площадь торгового предприятия, м<sup>2</sup>

Для расчета коэффициента установочной площади ( $K_y$ ), коэффициента экспозиционной площади ( $K_{эт}$ ) и анализа технического оснащения торгового предприятия необходимо заполнить табл. 3.

Таблица 3 - Расчет установочной и выставочной площадей в торговом предприятии

Наименование оборудования	Количество	Размер	Количество полок	Установочная площадь, кв.м.	Выставочная площадь, кв.м.
Итого					

Сделать соответствующие выводы.

Формулы для расчета:

Коэффициент установочной площади:

$$K_y = S_y / S_{\text{торг}}$$

где  $S_y$  - площадь, занятая под установку торгово-технологического оборудования, м<sup>2</sup>

Коэффициент экспозиционной площади ( $K_{\text{эт}}$ ) торгового зала (зала товарных образцов):

$$K_{\text{эт}} = S_{\text{э}} / S_{\text{торг}}$$

где  $S_{\text{э}}$  - экспозиционная площадь торгово-технологического оборудования, м<sup>2</sup>.

Коэффициент емкости оборудования:

$$K_e = S_{\text{э}} / S_y$$

Анализ эффективности использования складской площади предполагает расчет коэффициента использования площади склада ( $K_{\text{эс}}$ ), коэффициента использования емкости склада ( $K_{\text{эе}}$ ).

$$K_{\text{эс}} = S_x / S_{\text{ск}},$$

где  $S_x$  - площадь хранения товаров;

$S_{\text{ск}}$  - площадь склада.

$$K_{\text{эе}} = S_e / S_{\text{ес}},$$

где  $S_e$  - объем склада, занятый для хранения товаров;

$S_{\text{ес}}$  - объем склада.

Сделать соответствующие выводы.

### 3.2 Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств предприятия

Таблица 4 - Анализ состава и структуры оборотных средств

Виды оборотных средств	На конец прошлого года		На конец отчетного года		отклонение		Темп изменения, %
	стоимость, тыс. руб.	уд. вес, %	стоимость, тыс. руб.	уд. вес, %	по стоимости, тыс. руб.	по уд. весу, %	
Оборотные средства, всего							
в том числе:							
товарные запасы							
денежные средства							
дебиторская задолженность							
Прочие активы							

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 5 - Анализ эффективности использования оборотных средств

Показатели	Методика расчета	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+;-)
Время обращения оборотных средств, дни	$V_{po} = \frac{\overline{OC}}{TO} * D$			
Скорость обращения оборотных средств, обороты	$C_{ko} = \frac{TO}{\overline{OC}}$			
Коэффициент эффективности использования оборотных средств, на 1 руб.	$K_{oc} = \frac{ЧП}{\overline{OC}}$			

Условные обозначения:

$\overline{OC}$  - средний размер оборотных средств предприятия, тыс. руб.

Сделать соответствующие выводы.

#### 4 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности

##### 4.1 Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия

Таблица 6 - Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия (розничного, оптового)

Показатели	Ед. изм	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение, (+;-)	Темп изменения, %
1	2	3	4	5	6
1. Оборот розничной (оптовой) торговли (без НДС)	тыс. руб.				
2. Торговая площадь	м <sup>2</sup>				
3. Оборот розничной (оптовой) торговли на 1м <sup>2</sup> торговой (складской) площади	тыс. руб./м <sup>2</sup>				

4. Численность работников, всего	чел.				
в т.ч. численность обслуживающего (складского) персонала	чел.				
5. Среднемесячная заработная плата одного работника	тыс. руб.				
6. Фонд заработной платы - сумма	тыс. руб.				
-уровень фонда заработной платы	%				
7. Валовая прибыль -сумма	тыс.руб				
-уровень	%				
8. Издержки обращения -сумма	тыс.руб				
-уровень	%				
9. Прибыль (убыток) от продаж -сумма	тыс.руб				
-рентабельность продаж	%				
10. Прочие доходы	тыс. руб.				
11. Прочие расходы	тыс. руб.				
12. Прибыль (убыток) до налогообложения - сумма	тыс. руб.				
- рентабельность предприятия	%				
13. Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	тыс. руб.				
14. Чистая прибыль -сумма	тыс. руб.				
- рентабельности конечной деятельности	%				

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 7 – Анализ влияния цен и физического объема продаж на оборот торгового предприятия (оптового, розничного)

Годы	Оборот розничной (оптовой) торговли		Индекс цен	Абсолютное изменение оборота розничной (оптовой) торговли, тыс. руб.			Темп изменения, %	
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах		всего	в том числе за счет изменения		в действующих ценах	в сопоставимых ценах
					цен	физического объема		
Прошлый								
Отчетный								

Сделать соответствующие выводы.



Таблица 8 – Анализ рентабельности деятельности торгового предприятия

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение
Рентабельность продаж, %			
Рентабельность предприятия, %			
Рентабельность конечной деятельности, %			
Рентабельность затрат, %			

Сделать соответствующие выводы.

#### 4.2 Анализ источников финансирования

Таблица 9 – Анализ динамики и структуры финансовых ресурсов предприятия

Показатель	На конец прошлого года		На конец отчетного года		Абс. отклон.	Темп изменения, %
	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %		
1. Всего источников финансовых ресурсов						
в т.ч.						
2. Собственный капитал						
из них:						
2.1. Уставный капитал						
2.2. Добавочный капитал						
2.3. Нераспределенная прибыль						
3. Заемный капитал						
3.1 Долгосрочные обязательства						
3.2 Краткосрочные обязательства, в т.ч. кредиты и займы						
3.3 Кредиторская задолженность						
в т.ч.						
поставщики и подрядчики						
по оплате труда						
по социальному страхованию и обеспечению						
задолженность перед бюджетом						
прочие кредиторы						
3.4 Прочие обязательства						

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 10 - Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатели	Нормальное ограничение	На конец прошлого года	На конец отчетного года	Абсолютное отклонение	Отклонение от нормального ограничения
1. Коэффициент автономии	$Ka \geq 0,5$				
2. Коэффициент финансовой устойчивости (соотношения собственных и заемных средств)	$Kфy \geq 1$				
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$Kосс > 0,1$				
4. Коэффициент текущей ликвидности	$Kтл > 1$				

Формулы для расчета:

$$Ka = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Сумма источников финансирования}}$$

$$Kфy = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Сумма заемных средств}}$$

$$Kосс = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Сумма оборотных активов}}$$

$$Kтл = \frac{\text{Сумма оборотных активов}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

Сделать соответствующие выводы.

### 4.3 Анализ расходов предприятия

Таблица 11 – Анализ состава и структуры расходов торгового предприятия (оптового, розничного)

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+,-)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	по сумме, тыс. руб.	по уд. весу, %	
Расходы, всего в том числе:							
издержки обращения, всего из них							
транспортные расходы							

расходы на оплату труда							
отчисления на социальные нужды							
расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, оборудования, инвентаря							
амортизация основных средств							
расходы на ремонт основных фондов							
расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд							
расходы на хранение, подсортировку, обработку, упаковку товаров							
расходы на рекламу							
потери товаров и технологические отходы							
расходы на тару							
прочие расходы							
Проценты к уплате							
Прочие расходы							
Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи							

Сделать соответствующие выводы.

## 5 Трудовое обеспечение коммерческой деятельности

### 5.1 Анализ структуры персонала

Для более полного анализа следует проанализировать штатное расписание предприятия, выделив административный, обслуживающий и вспомогательный персонал.

Таблица 12 - Характеристика персонала торгового предприятия

Персонал	Должность	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение
		количество, чел	удельный вес, %	количество, чел.	удельный вес, %	
Административный						
Обслуживающий						
Вспомогательный						
Итого						

Проанализировав структуру работников, необходимо сформулировать вывод об оптимальном соотношении численности персонала.

Таблица 13 - Анализ персонала предприятия по уровню образования

Персонал	Кол-во, всего, чел.	Высшее специальное		Среднее специальное		Среднее		Прочее	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный									
Обслуживающий									
Вспомогательный									
Итого									
Удельный вес от общей численности работников, %									

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 14 - Анализ персонала предприятия по стажу работы в торговле

Персонал	Количество, всего, чел.	1 – 3 года		3- 8 лет		Более 8 лет	
		чел.	доля, %	чел.	доля, %	чел.	доля, %
Административный							
Обслуживающий							
Вспомогательный							
Итого							
Уд. вес от общей численности работников, %							

Сделать соответствующие выводы.

## 5.2 Оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия

Таблица 15 - Анализ эффективности использования трудовых ресурсов торгового предприятия

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп изменения, %
1. Оборот розничной торговли, тыс.руб.				
2. Численность работников, чел.				
3. Численность работников обслуживающего персонала, чел				
4. Производительность труда одного работника, тыс. руб./ чел.				
5. Производительность труда одного работника обслуживающего персонала, тыс. руб./ чел.				
6. Прибыль на одного работника, тыс. руб./ чел.				
7. Прибыль на одного работника				

обслуживающего персонала, тыс. руб./ чел.				
8. Коэффициент текучести кадров				

Сделать соответствующие выводы.

## 6 Информационное обеспечение коммерческой деятельности

В данном вопросе необходимо: 1) схематично представить модель информационной системы исследуемого предприятия;

2) построить модель внутренних информационных потоков при этом, обозначив организацию системы обеспечения и обмена сведениями между отделами, подразделениями организации; обозначить соответствующие источники информации;

3) построить модель внешних информационных потоков, обозначив входящие и исходящие информационные потоки, средства обмена информацией с внешними организациями.

Внешние источники обеспечивают обмен информацией с внешней средой предприятия для выполнения коммерческих функций и формирования хозяйственных связей.

4) обозначить применяемые информационные электронные технологии в исследуемом предприятии.

## 7 Организация закупки товаров

### 7.1 Анализ поставщиков и поставок

Таблица 16 – Анализ источников поступления товаров в отчетном году

Поставщик, месторасположение	Производитель или посредник	Вид продукции	Вид договора	Форма оплаты	Условия оплаты

На основе данных таблицы 16:

- а) проанализировать поставщиков по географическому признаку;
- б) рассчитать долю производителей в общем количестве поставщиков;
- в) проанализировать товаропроизводителей и посредников по местонахождению, а также:

проанализировать организацию договорной работы с поставщиками, виды и условия договоров,

обозначить ответственных за данную работу на предприятии,

показать алгоритм заключения договора,

провести анализ доставки товаров от поставщика, стоимость доставки; анализ равномерности поставок.

Таблица 17 – Анализ частоты и ритмичности поставок в разрезе поставщиков

Поставщики	Прошлый год			Отчетный год		
	Частота завоза согласно договору, дни	Частота завоза фактическая, дни	Объем партии, тыс. руб.	Частота завоза согласно договору, дни	Частота завоза фактическая, дни	Объем партии, тыс. руб.

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 18 – Анализ качества выполнения договорных обязательств

Условия договора Поставщик, месторасположение	.....	.....	Качество и комплектность	.....	.....	.....	Коэффициент выполнения договора
	.....	.....		.....	.....	.....	
<i>Поставщик</i>	+	+	+	-	+	+	5/6=0,83

Например: «+» - условие выполняется в полном объеме ; «-» - условие выполняется с нарушениями

По данным таблицы сделать соответствующие выводы и рассчитать коэффициент выполнения договоров в исследуемом предприятии.

## 7.2 Анализ ассортимента товаров

Таблица 19 - Анализ устойчивости ассортимента

Товарные группы	Количество разновидностей, предусмотренное ассортиментным перечнем	Фактическое количество разновидностей на момент проверок			Среднее количество разновидностей	Коэффициент устойчивости ассортимента
		Проверка 1	Проверка 2	Проверка 3		
Итого						

В данном вопросе необходимо рассчитать:

Коэффициент устойчивости ассортимента:

$$K_y = \left( \frac{A_1}{A} + \frac{A_2}{A} + \frac{A_m}{A} \right) / n,$$

где  $A_1$  – количество ассортимента на момент проверки;

$A$  – количество ассортимента предусмотренного для торгового предприятия;

$n$  – количество проверок.

Коэффициент обновляемости товаров:

$$K_{обн} = \frac{A_n}{A_{общ}},$$

где  $A_n$  – количество новых ассортиментных позиций;

$A_{общ}$  – общее количество ассортиментных позиций.

Коэффициент широты:

$$K_{ш} = \frac{Шф}{Шб},$$

где  $Шф$  – широта фактическая;

$Шб$  – широта базовая.

Сделать соответствующие выводы.

### 7.3 Анализ товарных запасов

Таблица 20 - Анализ товарных запасов предприятия

Наименование	Расчет	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Оборот розничной торговли, тыс. руб.					
Средний размер товарных запасов, тыс. руб.					
Уровень товарных запасов, %	$U_{мз} = \frac{\overline{TЗ}}{ТО} * 100$				
Время обращения товарных запасов, дни	$V_{ро} = \frac{\overline{TЗ}}{ТО} * Д$				
Скорость обращения товарных запасов, обороты	$U_{мз} = \frac{\overline{TЗ}}{ТО}$				

Сделать соответствующие выводы.

## 8 Организация продажи (сбыта) товаров

### 8.1 Характеристика покупателей

В данном вопросе дать краткую характеристику основных покупателей исследуемого торгового предприятия по следующим признакам:

- для розничного торгового предприятия по уровню доходов, по возрасту, по полу, по роду занятий, по составу семьи;
- для оптового торгового предприятия: по организационно – правовой форме собственности, месту расположения и др.

### 8.2 Анализ оборота розничной (оптовой) торговли

Представленные таблицы в данном вопросе могут быть адаптированы с учетом специфики деятельности предприятия. В этом разделе представлены примерные таблицы для анализа продажи в розничных торговых предприятиях, так как они являются наиболее распространенными базами практики. Данные таблицы могут быть использованы и для оптового торгового предприятия.

Таблица 21 - Анализ оборота розничной (оптовой) торговли по структуре в действующих ценах

Товарные группы	Прошлый год		Отчетный год		Абсол. отклонение	Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб	удельный вес, %	сумма, тыс. руб	удельный вес, %		
Итого		100		100		

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 22 - Анализ динамики оборота розничной (оптовой) торговли в разрезе методов продажи

Методы продажи	Оборот розничной торговли, тыс. руб.			Темп изменения отчетного года к предшествующему году, %	Темп изменения отчетного года к прошлому году, %
	предшествующий год	прошлый год	отчетный год		
Итого					

Сделать соответствующие выводы.



Таблица 23- Анализ оборота розничной (оптовой) торговли по кварталам

Кварталы	Оборот розничной (оптовой) торговли, тыс. руб.		Темп изменения в % к прошлому году	Удельный вес к итогу, %	
	прошлый год	отчетный год		прошлый год	отчетный год
I					
II					
III					
IV					
Итого					

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 24 – Анализ равномерности развития оборота розничной (оптовой) торговли

Кварталы	Темп изменения к прошлому году, %	(Xi-X)	(Xi-X) <sup>2</sup>
I			
II			
III			
IV			
Итого			

Расчет коэффициента вариации:

$$V = \delta / X_{\text{ср}} * 100$$

где V-коэффициент вариации,

$X_{\text{ср}}$  – темп изменения товарооборота в среднем по предприятию,

$\delta$  – колебания,

$X_i$  – темп изменения товарооборота в каждом конкретном периоде рассматриваемого отрезка времени,

$K_r$  – коэффициент равномерности,

$n$  – количество периодов ( $n = 4$ ).

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum (x_i - x)^2}{n}};$$

Коэффициент равномерности:

$$K_r = 100 - V;$$

Сделать соответствующие выводы.

### 8.3 Оценка эффективности методов продажи

Таблица 25 - Анализ технико-технологических показателей методов розничной продажи товаров в торговом предприятии

Метод продажи	Торговая площадь, кв. м.	Установочная площадь, кв.м.	Выставочная площадь, кв.м.	Коэффициент установочной площади	Коэффициент выставочной площади	Коэффициент емкости оборудования
Итого по магазину						
Удельный вес, %						

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 26 - Экономическая эффективность методов продажи в торговом предприятии

Показатели	Всего	Метод продажи	Метод продажи	Метод продажи	Отклонение
Оборот розничной (оптовой) торговли, тыс. руб.					
Торговая (складская) площадь, кв. м.					
Товарооборот на 1 кв. м. торговой (складской) площади предприятия, тыс. руб.					
Численность продавцов консультантов (менеджеров по продажам), чел.					
Товарооборот на одного работника обслуживающего персонала, тыс. руб.					
Прибыль от продаж, тыс. руб.					
Рентабельность продаж, %					

Сделать соответствующие выводы.

## 8.4 Анализ и оценка качества торгового обслуживания

Таблица 27 – Анализ интенсивности покупательских потоков

Дни работы	Количество человек, посетивших торговый зал / количество человек, совершивших покупку												
				12-13	13-14	14-15	15-16	16-17				Итого	Кзп
Пн													
Вт													
Ср													
Чт													
Пт													
Сб													
Вс													
Итого:													
Кзп													

Условные обозначения:

Кзп – коэффициент завершенности покупки

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 28 - Средние затраты времени покупателей на ожидание обслуживания

Показатели	Фактические затраты										Средние затраты	
	1	2	3	4					...	...		
Затраты на ожидание консультации, сек.												
Затраты времени на расчет, сек.												
Ожидание получения товара в т. ч. упаковка, сек.												
Всего												

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 29 - Анализ услуг торгового предприятия

Торговые услуги	Проверка 1	Проверка 2	Проверка 3	Коэффициент оказания услуг
1. Реализация товаров:				
-				
2. Оказание помощи покупателю в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении				
-				
-				
3. Информационно – консультационные (консалтинговые) услуги:				
-				
-				

4. Дополнительные услуги по созданию удобств покупателям в приобретении (покупке) товаров				
-				
-				
Итого				

Сделать соответствующие выводы.

Таблица 30 – Расчет показателей качества торгового обслуживания

Показатели	Условные обозначения	Расчет	Фактическое значение
Коэффициент устойчивости ассортимента	К <sub>у</sub>		
Коэффициент дополнительного обслуживания покупателей	К <sub>д</sub>		
Коэффициент затрат времени на ожидание обслуживания	К <sub>о</sub>		
Коэффициент мнения покупателей о качестве обслуживания	К <sub>м</sub>		
Коэффициент внедрения прогрессивных форм продажи товаров	К <sub>в</sub>		
Коэффициент качества труда работников	К <sub>т</sub>		
Коэффициент завершенности покупки	К <sub>з</sub>		

Величина обобщающего коэффициента (К<sub>об</sub>) рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{(K_y \times 0,45) + (K_d \times 0,20) + (K_o \times 0,35) + K_m}{2}$$

Обобщающий коэффициент 0,901 и более свидетельствует о высоком обслуживании покупателей; значение показателя от 0,701 до 0,900 - средний уровень; значение показателя от 0,700 и ниже определяет низкое качество обслуживания покупателей.

По второй методике, обобщающий коэффициент определяется следующим образом:

$$K_{об} = ((K_y * 0,21) + (K_v * 0,14) + (K_d * 0,08) + (K_o * 0,18) + (K_z * 0,18) + (K_t * 0,21)) * K_m$$

В зависимости от величины обобщающего показателя уровня культуры обслуживания покупателей, торговые предприятия могут быть отнесены к высокому качеству обслуживания:

- продовольственные магазины – 0,80 и выше;

- непродуктивные магазины – 0,70 и выше
- Сделать соответствующие выводы

### **8.5 Анализ стимулирования продаж (сбыта) товаров**

В данном вопросе необходимо указать необходимость и дать характеристику формам и методам стимулирования продаж, описать применяемые рекламные средства в торговом предприятии

### **9 Заключение**

Сделать соответствующие выводы по результатам анализа и представить предложения по совершенствованию коммерческой деятельности исследуемого торгового предприятия.

### **6 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по практике**

Для проведения промежуточной аттестации студентов по преддипломной практике используются следующие оценочные средства:

- Отчет по практике;
- Дневник по практике;
- Отзыв работодателя.
- Контрольные вопросы.

Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Вопросы программы практики	Преимущественно проверка письменного отчета
С нарушением зрения	Вопросы программы практики	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Вопросы программы практики	Преимущественно проверка письменного отчета

Перечень контрольных вопросов:

1. Направления развития коммерческой деятельности предприятия.
2. Цели и задачи коммерческой деятельности исследуемого предприятия.
3. Принципы коммерческой деятельности исследуемого предприятия.
4. Характеристика организационно – правовой формы организации.
5. Хозяйственные связи исследуемого предприятия
6. Формирование хозяйственных связей, этикет и деловое общение.

7. Подходы к определению степени риска. Управление рисками на предприятии.
8. Внешние условия функционирования исследуемого предприятия.
9. Внутренние условия функционирования коммерческого предприятия.
10. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Оценка результатов коммерческой деятельности.
12. Конкурентоспособность предприятия: понятие, значение конкурентоспособности в развитии коммерческой деятельности.
13. Коммерческая служба предприятия. Подходы к организации.
14. Основные экономические показатели, характеризующие результаты коммерческой деятельности.
15. Основные экономические показатели, характеризующие эффективность коммерческой деятельности.
16. Оценка финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
17. Структура издержек обращения и мероприятия по оптимизации издержек обращения.
18. Организация закупок товаров.
19. Договоры, применяемые в торговле.
20. Содержание договора поставки, его разделы. Характеристика существенных условий договора.
21. Порядок заключения, расторжения договора поставки.
22. Содержание закупочной деятельности предприятия.
23. Оценка эффективности закупочной деятельности на предприятии.
24. Определение объема закупок. Расчет оптимальной партии поставок и частоты завоза товаров, точка возобновления заказов.
25. Понятие ассортимента. Показатели, характеризующие торговый ассортимент.
26. Формирование ассортимента. Обеспечение его ликвидности и рентабельности.
27. Факторы, влияющие на формирование торгового ассортимента.
28. Понятие товарных запасов предприятия, их роль в организации коммерческой деятельности фирмы.
29. Формирование и управление товарными запасами.
30. Материально-техническое обеспечение предприятия торговли.
31. Оценка эффективности использования материально – технической базы организации.
32. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности.
33. Социально – экономическая эффективность труда работников.
34. Классификация трудовых ресурсов торговли. Показатели, характеризующие использование работников на предприятиях торговли.
35. Организационная структура коммерческого предприятия. Подходы к ее формированию.
36. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров.

37. Социально – экономическая эффективность продажи товаров.
38. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров.  
Эффективность методов продажи.
39. Организация рекламной деятельности предприятия.
40. Стимулирование продаж в коммерческой деятельности.

При определении оценки принимается во внимание уровень теоретической и практической подготовки обучающегося, качество работы, самостоятельность полученных результатов, оформление работы, ход ее защиты.

### **Критерии и показатели, используемые при оценивании практики студентов**

Форма промежуточной аттестации по данной практике – зачет. По результатам защиты отчета о практике выставляется оценка «зачтено», «незачтено»

#### **«Зачтено»**

Соблюдены сроки сдачи и защиты отчета.

Содержание отчета соответствует программе практики, ответы на вопросы полные, оформление отчета соответствует требованиям sto - 4.2 - 07- 2014.

Ответы на дополнительные вопросы преподавателя полные, логически правильное изложение ответа, грамотная речь, студент демонстрирует знания, полученные на практике.

Точное использование терминологии, четкая аргументация выводов и представление направлений развития коммерческой деятельности предприятия.

Отзыв работодателя оформлен правильно, все поля заполнены, сделаны выводы о практической деятельности студента, руководителем практики от предприятия дана положительная оценка.

Дневник заполнен правильно и полностью. Имеется печать и подпись руководителя практики от предприятия.

#### **«Незачтено»**

Нарушены сроки сдачи и защиты отчета.

Содержание отчета не в полной мере соответствует программе практики, ответы на вопросы неполные, оформление отчета не соответствует требованиям sto - 4.2 - 07- 2014.

Студент затрудняется дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя.

Ошибки в использовании терминологии, отсутствует аргументация выводов и представлений направлений развития коммерческой деятельности предприятия

Отзыв работодателя оформлен не полностью, выводы о практической деятельности студента отсутствуют.

Дневник заполнен частично. Отсутствует печать и подпись руководителя практики от предприятия.

## **7 Перечень учебной литературы и ресурсов сети Интернет, необходимых для проведения практики**

### **Основная литература**

1. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.

2. Резник, С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черников; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)

3. Гуняков, Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

4. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.

Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология [Текст]: учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") Ч. 1 : Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016.– Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-180713719.pdf>

### **Дополнительная литература**

5. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Коммерция (торговое дело)" / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2012. - 478 с.

6. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.

7. Минько, Э.В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 336 с.

8. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2012. - 699 с.

9. Гаврилов Л.П. Информационные технологии в коммерции [Текст] : учебное пособие: [по специальностям 080301 "Коммерция" (торговое дело),



080111 "Маркетинг"] / Л. П. Гаврилов. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 236, [1] с.

10. Основы бизнеса [Текст] : учебник / ред. : Ю. Б. Рубин. - 7-е изд. перераб. и доп. - Москва : Маркет ДС Корпорейшн, 2006. - 388 с.

11. Кент, Т. Розничная торговля [Электронный ресурс]: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080111 «Маркетинг», 080301 «Коммерция» («Торговое дело») / Т. Кент, О. Омар; пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 719 с.

12. Наумов, В.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. . (Электронно-библиотечная система «ЭБС ИНФРА-М <http://www.znaniium.com>»)

13. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 1. Метод познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 180 с.

14. Гуняков Ю.В. Коммерциология: Теория коммерческой деятельности. Том 2. Предмет познания / Монография; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2008. – 220 с.

15. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: Учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. - М.: Изд-во Юрайт; 2014. (Электронно-библиотечная система «ЭБС Юрайт [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)»).

16. Яковлев Г. А. Основы коммерции : учеб. пособие для вузов / Г. А. Яковлев. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

17. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М": <http://www.znaniium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>

Электронный каталог НБ СФУ

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документ

## **8 Перечень информационных технологий, используемых при проведении практики, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Для практики по направлению «Торговое дело» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

№ п/п	Наименование	Цель
1	Microsoft Windows XP SP3	Операционная система
2	Microsoft Windows 2003 Server SP2	Операционная система
3	Microsoft Office 2007 SP3	Чтение курса дисциплин кафедры
4	Антивирус Касперского для рабочих станций	Антивирусная программа
5	FAR 3.0 (файловый менеджер)	Чтение курса информатики
6	FireFox	Интернет - браузер
7	7zip	Архиватор

## **9 Описание материально-технической базы, необходимой для проведения практики**

Преддипломная практика студентов проводится в коммерческих предприятиях (организациях) различных видов деятельности, различных организационно-правовых форм.

Прохождение студентами преддипломной практики осуществляется на основе договоров, заключенных между университетом и предприятиями-партнерами.

Базы практики для студентов должны отвечать следующим основным требованиям:

- соответствовать профилю подготовки бакалавра;
- располагать квалифицированными кадрами для руководства практикой студентов.

Основными предприятиями партнерами, предоставляющие места практики являются: Торговая компания «Командор», ООО «Спортмастер», ООО «Андромеда», ООО «Премьер», ООО «Исток», ООО «Синдика», ООО «Мир», ООО «КотонТекстиль», торговая сеть супермаркетов «Красный Яр».

Освоение практики инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» профиль 38.03.06.01 «Коммерция» (уровень бакалавриат).

**Разработчик:**

Профессор кафедры торгового дела и маркетинга ТЭИ СФУ

Доцент кафедры торгового дела и маркетинга ТЭИ СФУ

  
\_\_\_\_\_ В.В. Куимов  
  
\_\_\_\_\_ О.В. Рубан

**Представитель работодателя**

Генеральный директор

ООО «Сибирская инвестиционная группа», канд. экон. наук

  
\_\_\_\_\_ В.В. Брюханов

Программа принята на заседании кафедры Торгового дела и маркетинга «27» октября 2017 года, протокол № 2/8



## ПРИЛОЖЕНИЕ А

**ДОГОВОР № \_\_\_\_\_**  
**на проведение \_\_\_\_\_ практики обучающихся**  
**ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»**

г. Красноярск

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский федеральный университет», именуемое в дальнейшем «Университет», в лице и.о. ректора Колмакова Владимира Иннокентьевича, действующего на основании приказа Минобрнауки России от 25.10.2017г. № 12-07-03/151 и Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуем \_\_\_\_\_ в дальнейшем «организация», в лице \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, действующая на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны, заключили договор о нижеследующем:

### 1. Организация обязуется:

1.1. Предоставить Университету место для проведения практики обучающихся (Ф.И.О полностью, специальность, направление, курс) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ в качестве \_\_\_\_\_  
 срок практики с « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г. по « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 г.

1.2. Обеспечить обучающимся условия безопасной работы на каждом рабочем месте. Проводить обязательные инструктажи по охране труда: вводный и на рабочем месте с оформлением установленной документации; в необходимых случаях проводить обучение обучающихся-практикантов безопасным методам работы. Обеспечить обучающихся на время прохождения практики спецодеждой, специальной обувью и предохранительными приспособлениями по нормам, установленным для соответствующих категорий работников организации, за счет средств данной организации.

1.3. Расследовать и учитывать несчастные случаи, если они произойдут с обучающимися-практикантами в период практики в организации в соответствии с Положением о расследовании и учете несчастных случаев.

1.4. Создать необходимые условия для выполнения практики. Не допускать использования обучающихся-практикантов на должностях, не предусмотренных программой практики и не имеющих отношения к подготовке обучающихся.

1.5. Назначить квалифицированных специалистов для руководства практикой в организации.

1.6. Предоставить обучающимся-практикантам возможность пользоваться лабораториями, кабинетами, библиотекой, технической и другой документацией в организации необходимыми для успешного освоения программы практики и выполнения ими индивидуальных заданий.

1.7. По окончании практики дать характеристику о работе и качестве подготовленного отчета на каждого обучающегося-практиканта.

## 2. Университет обязуется:

- 2.1. Направить в организацию обучающихся в сроки, предусмотренные направлением на прохождение практики.
- 2.2. Назначать в качестве руководителей практики из числа лиц, относящихся к профессорско-преподавательскому составу университета.
- 2.3. Обеспечивать соблюдение обучающихся трудовой дисциплины и правил внутреннего трудового распорядка, обязательных для работников данной организации.
- 2.4. Оказывать работникам организации, руководителям практики методическую помощь в организации и проведении практики.
- 2.5. Расследовать и учитывать несчастные случаи, если они произойдут с обучающимися в период прохождения практики.

## 3. Ответственность сторон за невыполнение договора:

- 3.1. Стороны несут ответственность за невыполнение возложенных на них обязанностей по организации и проведению практики обучающихся в соответствии с Договором и Трудовым кодексом РФ.
- 3.2. Все споры, возникающие между сторонами по настоящему договору, разрешаются в установленном порядке.
- 3.3. Договор вступает в силу после его подписания Университетом, с одной стороны, и организацией с другой стороны.
- 3.4. Срок действия Договора с момента подписания и до «       » \_\_\_\_\_ 20    г.

## Юридические адреса сторон:

«Университет»  
660041, г. Красноярск  
пр. Свободный, 79

«Организация»

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
тел. \_\_\_\_\_

И.о ректора СФУ  
\_\_\_\_\_ В.И. Колмаков

СОГЛАСОВАНО:

Директор института  
\_\_\_\_\_/                               /

Руководитель организации Ф.И.О.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Руководитель практики Ф.И.О., должность  
(полностью)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
тел. \_\_\_\_\_

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Зав. кафедрой  
торгового дела и маркетинга  
Суловой Ю.Ю.

студента группы \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ формы обучения  
(очной, заочной)

\_\_\_\_\_ (шифр, направление подготовки)

\_\_\_\_\_ (профиль направления подготовки)

\_\_\_\_\_ (Ф.И.О. студента)

\_\_\_\_\_ (контактный телефон)

**ЗАЯВЛЕНИЕ**

Прошу направить меня для прохождения преддипломной практики на предприятие:

\_\_\_\_\_  
(полное название предприятия)

находящегося по адресу: \_\_\_\_\_  
(юридический адрес предприятия)

в установленные сроки: с «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г. по с «\_\_» \_\_\_\_\_ 201\_ г.

Тел.: \_\_\_\_\_  
(номер телефона предприятия)

Руководитель практики  
от предприятия: \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. руководителя практики)

Руководитель практики  
от института: \_\_\_\_\_  
(Ф.И.О. руководителя практики)

Дата \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Подпись студента \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Подпись зав. кафедрой \_\_\_\_\_

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

Министерство образования и науки Российской Федерации  
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
 высшего образования  
**«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_  
 (наименование организации)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**НАПРАВЛЕНИЕ**

Согласно договору № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. к  
 Вам для прохождения практики, направляются обучающиеся \_\_\_\_\_ курса,  
 специальности (направления подготовки) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 (Ф.И.О полностью)  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Руководитель практики от института

\_\_\_\_\_  
 (Ф.И.О полностью)  
 \_\_\_\_\_

Срок практики с « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
 по « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Директор института \_\_\_\_\_

/ \_\_\_\_\_ /  
 (Ф.И.О)

Зав.кафедрой \_\_\_\_\_

/ \_\_\_\_\_ /  
 (Ф.И.О)

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра торгового дела и маркетинга

**ОТЧЕТ О ПРЕДДИПЛОМНОЙ ПРАКТИКЕ**

---

место прохождения практики

---

Руководитель от университета

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Руководитель от предприятия

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Студент \_\_\_\_\_

номер группы, зачетной книжки

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Красноярск 20\_



## СОДЕРЖАНИЕ

1	Организационно – коммерческая характеристика организации.....
1.1	Организационно – правовая характеристика организации.....
1.2	Организационная структура.....
2	Анализ конкурентоспособности предприятия.....
3	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности
3.1	Анализ и оценка эффективности использования основных фондов предприятия.....
3.2	Анализ и оценка эффективности использования оборотных средств предприятия.....
4	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.....
4.1	Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия.....
4.2	Анализ источников финансирования.....
4.3	Анализ расходов предприятия.....
5	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности.....
5.1	Анализ структуры персонала.....
5.2	Оценка эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.....
6	Информационное обеспечение коммерческой деятельности.....
7	Организация закупки товаров.....
7.1	Анализ поставщиков и поставок.....
7.2	Анализ ассортимента товаров.....
7.3	Анализ товарных запасов.....
8	Организация продажи (сбыта) товаров.....
8.1	Характеристика покупателей.....
8.2	Анализ оборота розничной (оптовой) торговли.....
8.3	Оценка эффективности методов продажи.....
8.4	Анализ и оценка качества торгового обслуживания.....
8.5	Анализ стимулирования продаж (сбыта) товаров.....
	Заключение.....

**ПРИЛОЖЕНИЕ Е**

Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования

**«Сибирский федеральный университет»**

660041, Россия, Красноярск, проспект Свободный, 79  
телефон (391) 244-82-13, факс (391) 244-86-25  
<http://www.sfu-kras.ru> e-mail:office@sfu-kras.ru

**ОТЗЫВ РАБОТОДАТЕЛЯ**

(заполняется работодателем после прохождения практики)

- |   |  |                                 |                                  |
|---|--|---------------------------------|----------------------------------|
| 1. Полнота и качество выполнения студентами-практикантами программы | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |
| 2. Степень самостоятельности при работе                             | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |
| 3. Уровень профессиональной подготовки в целом                      | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |
| 4. Умение применять полученные знания на практике                   | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |
| 5. Умение работать с оргтехникой                                    | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |
| 6. Организаторские способности, инициативность, коммуникабельность  | удовлетворительно <input type="checkbox"/> | хорошо <input type="checkbox"/> | отлично <input type="checkbox"/> |

Выводы о практической деятельности студента

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Руководитель практики  
от предприятия  
М.П.

\_\_\_\_\_  
(Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

**ПРИЛОЖЕНИЕ Ж****Обязательство о неразглашении  
конфиденциальной информации**

« \_\_\_\_\_ »  
наименование организации

Я, студент группы \_\_\_\_\_ Торгово-экономического института Сибирского  
федерального университета

\_\_\_\_\_  
фамилия, имя, отчество

предупрежден (а), что в период прохождения практики в « \_\_\_\_\_ » (далее  
ОРГАНИЗАЦИЯ) мне будет предоставлен доступ к её информации, в том числе  
конфиденциальной (персональные данные, служебная информация ограниченного  
распространения, информация, составляющая коммерческую тайну).

Во исполнение Договора о предоставлении мест для прохождения учебной и  
производственной практики студентами ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» в  
период прохождения практики в ОРГАНИЗАЦИИ обязуюсь:

1. Выполнять требования локальных нормативных актов ОРГАНИЗАЦИИ;
2. Использовать информацию ОРГАНИЗАЦИИ, ставшую известной мне в период  
прохождения практики, только в целях успешного освоения программы практики и выполнения  
индивидуальных заданий.
3. Не разглашать ставшую мне известной конфиденциальную информацию ОРГАНИЗАЦИИ  
в период прохождения практики и в течение пяти лет после ее окончания.
4. В случае попытки третьих лиц получить от меня конфиденциальную и другую  
служебную информацию сообщать руководителю практики и работнику ОРГАНИЗАЦИИ,  
курирующему прохождение практики.

Я ознакомлен (а) с локальными нормативными актами ОРГАНИЗАЦИИ:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Предупрежден (а) об ответственности за нарушения требований по защите информации.

\_\_\_\_\_  
подпись

\_\_\_\_\_  
фамилия, имя отчество

\_\_\_\_\_  
Дата