Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 15.11.2026 19:15:46
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8b6e392f7224a676a271b3

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ Л.В. Крылова
"26" 04 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ
Б2.В.01(У) Учебная виртуальная практика

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление

Программа высшего образования – программа магистратуры

Направление подготовки 38.04.07 Товароведение

Магистерская программа: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность

Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:
очная форма обучения, 1 курс
заочная форма обучения, 1 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (*при наличии таких лиц*)

Донецк 2025

программа практической подготовки при проведении Учебной виртуальной ки для обучающихся по направлению подготовки 38.04.07 Товароведение, стерской программы: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая гательность, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:
– в 2025 г. – для очной формы обучения;
– в 2025 г. – для заочной формы обучения.

Разработчик: Кудинов Э.А., доцент кафедры маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «25» февраля 2025 года № 16
Заведующая кафедрой маркетинга и торгового дела

(подпись) И.М. Рвачева

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

(подпись) Д.В. Махоносов

ФАКУЛЬТЕТ МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

Дата «25» февраля 2025 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «26» февраля 2025 года № 7

Председатель _____ Л.В. Крылова
(подпись)

© Кудинов Э.А., 2025 год
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2025 год

1. ОПИСАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

<table>
<tr><th rowspan="2">Наименование показателя</th><th rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки/специальностей, направление подготовки/ специальность, профиль/ магистерская программа/специализация, программа высшего образования</th><th colspan="2">Характеристика практической подготовки при проведении практики</th></tr>
<tr><th>очная форма обучения</th><th>заочная форма обучения</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 1,5</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки 38.04.07 Товароведение</td></tr>
<tr><td rowspan="5">Общее количество часов – 54</td><td rowspan="5">Магистерская программа: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td rowspan="8">Количество часов в неделю для очной формы обучения:

аудиторных – 36;

самостоятельной работы обучающегося – 18</td><td rowspan="8">Программа высшего образования – программа магистратуры</td><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>18</td><td>18</td></tr>
<tr><td colspan="2">Конт. раб.:</td></tr>
<tr><td>36</td><td>36</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:</td></tr>
<tr><td>Зачет с оценкой</td><td>Зачет с оценкой</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 36:18

для очно-заочной формы обучения – 36:18

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

Цель учебной практики: целью проведение учебной виртуальной практики является формирование и закрепление у обучающихся целостной системы знаний по организации торговли и управлению технологическими процессами, которые происходят в торговом предприятии, умение использовать полученные навыки в профессиональной работе товароведа.

Задачи:

- составление обзора о предприятии - базе практики профиль деятельности, форма собственности, структура управления);
- сбор и анализ данных о материально-технической базе и основные экономические показатели деятельности предприятия;
- анализ работы коммерческих служб по формированию ассортимента товаров;
- изучение общих методологических подходов к решению товароведных задач рабочего на торговом предприятии;
- применение знаний относительно места и сроков приемки товаров по качеству и количеству;
- основы принятия решений относительно некачественного и фальсифицированного товара;
- овладение основами системного анализа логистики и расчет снижения качества продовольственных товаров во время товарного движения;
- выбор оптимальных схем товародвижения с целью максимального сохранения качества;
- дальнейшее развитие умений и навыков по оптимизации товароведных решений для конкретного предприятия в условиях рыночной экономики.

3. МЕСТО ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная виртуальная практика относится к части дисциплин ОПОП ВО, формируемой участниками образовательных отношений для подготовки магистров по укрупненной группе направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление, направления подготовки 38.04.07 Товароведение, магистерской программы: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность. Практика проводится в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования указанного направления, учебным планом, основной образовательной программой по направлению подготовки 38.04.07 Товароведение, магистерской программы: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, реализуемой в ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ».

Учебная практика базируется на учебных дисциплинах: «Управление безопасностью и качеством», «Электронная коммерция», «Товароведные

аспекты конкурентоспособности пищевых продуктов» (дисциплина по написанию курсовой работы), «Коммерческая логистика», «Стратегический маркетинг», которые являются основополагающими для прохождения практики.

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате прохождения практики у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
ПК-2. Способен управлять процессами товародвижения, логистики и сбыта продукции на основе современных методов управления ассортиментной, закупочной и сбытовой политикой предприятия.	ИДК-1$_{ПК2}$ Знает принципы и методы анализа потребительского спроса, структуры ассортимента и рыночных тенденций, а также основы планирования закупочной деятельности предприятия, включая критерии выбора поставщиков с учетом качества продукции, экономической целесообразности и логистических параметров. ИДК-2$_{ПК2}$ Умеет разрабатывать и внедрять стратегии управления товарными потоками и запасами, оптимизируя складские процессы и распределение товаров в зависимости от сезонных колебаний спроса и рыночной конъюнктуры. ИДК-3$_{ПК2}$ Владеет навыками разработки и реализации сбытовой политики предприятия, включая выбор и управление каналами сбыта, установление и адаптацию ценовой политики, взаимодействие с дистрибьюторами и розничными сетями, а также применение инструментов стимулирования продаж и повышения конкурентоспособности продукции.

В результате практической подготовки при проведении практики обучающийся должен:

знать: принципы разработки устава предприятия, формирование структуры аппарата управления и особенности составления функциональных обязанностей работников предприятия; условия создания и развития материально-технической базы предприятия, повышение эффективности ее использования; общие методологические подходы к решению товароведных задач рабочего на торговом предприятии; правила продажи товаров, усовершенствование контроля качества и безопасности пищевых продуктов, законодательные и нормативные акты относительно места и сроков приемки продовольственных товаров по количеству и качеству; нормативную документацию, которая является основой для оценки качества продовольственных товаров; особые условия поставок продовольственных товаров по группам; условия и порядок вызова экспертов.

уметь: использовать профессиональную терминологию, аргументировано и ясно излагать основные цели, задачи и идеи; работать в команде и индивидуально; принимать управленческие решения в сфере своей профессиональной деятельности, анализировать и оценивать бизнес-процессы, готовить аналитические материалы для принятия оптимальных решений; вести учет материальных ценностей в программе «Парус 7.40» (Модуль «Торговля и склад»); формировать товарные и аналитических отчеты в программе «Парус 7.40» (модуль «Торговля и склад»); составлять анкеты по товарным группам в компьютерной программе для статистической обработки данных SPSS.

владеть: основными методами и средствами анализа и использования методов и средств аналитической деятельности для постановки целей и решения исследовательских задач; методами анализа, учета и управления ресурсами, технологическими процессами в торговле при осуществлении торговой деятельности; регулирования процессов хранения и продажи товаров; знанием алгоритма оценки ассортимента, качества, безопасности и конкурентоспособности товаров; навыками работы в компьютерных программах «Парус 7.40» (модуль «Торговля и склад») и SPSS.

5. ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

№ п/п	Разделы (этапы) практики	Виды работ на практике, включая самостоятельную работу
1	Подготовительный	Обучающийся приспосабливается к требованиям работы в виртуальной среде
2	Этап непосредственного прохождения практики (этап идентификации)	Обучающийся осознает суть ключевых объектов (явлений), которые формируют содержание его будущей профессиональной деятельности, их свойств и соотношения с предшествующим самопознанием собственного уровня квалификации и места в квалификационной иерархии.
		Проводит анализ ассортимента виртуального предприятия, определяет рейтинг виртуальных поставщиков.
		Выполняет поручения руководителя учебной виртуальной практики.
3	Заключительный этап (этап самореализации). Оформление результатов практики.	Обучающийся должен использовать свои способности к профессиональной деятельности в условиях моделирования реальных ситуаций в виртуальном режиме.
		Сдача отчета руководителю практики от кафедры, защита отчета.

6. СТРУКТУРА ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ

	Количество часов/ дней	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
Подготовительный этап		
Ознакомление обучающихся с расписанием занятий и программой практики.	1/0,125	1/0,125
Ознакомление с работой программы «Парус 7.40» (модуль ‹Торговля и склад»).	2/0,25	2/0,25
Определение формата виртуального предприятия	1/0,125	1/0,125
Этап непосредственного прохождения практики (этап идентификации)		
Анализ ассортимента виртуального предприятия	2/0,25	2/0,25
Сбор и анализ информации об ассортименте торговых предприятий (согласно выбранной группы товаров)	2/0,25	2/0,25
Расчет показателей ассортимента виртуального предприятия	4/0,5	4/0,5
Определение рейтинга виртуальных поставщиков	8/1	8/1
Выбор и оптимизация оценки критериев виртуальных поставщиков	4/0,5	4/0,5
Определение рейтинга поставщиков методом экспертных оценок	2/0,25	2/0,25

Учёт товарооборота предприятия. Формирование товарных ответов	2/0,25	2/0,25
Учет договоров по закупке/продаже товаров	4/0,5	4/0,5
Поступление товара. Формирование отчета по реализации	4/0,5	4/0,5
Работа со статистическим пакетом для маркетинговых исследований «SPSS»	8/1	8/1
Заключительный этап (этап самореализации). Оформление результатов практики		
Оформление индивидуального задания и отчета	8/1	8/1
Защита отчета по учебной виртуальной практике	2/0,25	2/0,25

7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРАКТИКИ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Общими рекомендациями по организации практики для лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ) и (или) инвалидностью являются:

— создание специальных рабочих мест в соответствии с характером ограничений здоровья и с учетом характера выполняемых трудовых функций;

— доступность образовательной организации или Профильной организации для прохождения практической подготовки для инвалидов и лиц с ОВЗ;

— учет индивидуальных особенностей лиц с ОВЗ и (или) инвалидностью: состояния здоровья, физического развития и уровня социальной и профессиональной подготовленности;

— использование в ходе обучения организационных форм: групповой или индивидуальной;

— разработка индивидуальной программы практики с индивидуальным графиком посещения занятий;

— использование специального, учебного, реабилитационного, компьютерного оборудования с учетом разнообразия особых образовательных потребностей и индивидуальных возможностей инвалидов и лиц с ОВЗ;

— обеспечение доступа к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:
в печатной форме увеличенным шрифтом;
в форме электронного документа;
в форме аудиофайла.
2) для глухих и слабослышащих:
в печатной форме;
в форме электронного документа;
3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
в печатной форме;
в форме электронного документа;

в форме аудиофайла.

Процедура проведения дифференцированного зачета по защите отчета практики для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся.

8. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

Примерная тематика.

1. Анализ рынка выбранной товарной группы.
2. Анализ эффективности работы с поставщиками отдельных групп товаров.
3. Поиск альтернативных поставщиков конкретных групп товаров, их оценка и рекомендации предприятию.
4. Составление договора на поставку отдельных групп товаров с конкретными поставщиками.
5. Анализ торгово-технологических процессов (поставки, размещения, хранения и реализации товаров).
6. Анализ влияния различных факторов на формирование ассортимента товаров организации.
7. Маркетинговый подход к разработке новых товаров и проблема «жизненного цикла товаров».
8. Анализ конкурентоспособности продукции.
9. Организация выставок с целью рекламирования новых товаров.
10. Составление конъюнктурных обзоров.
11. Разработка методики определения удовлетворенности потребителей ассортиментом товаров предприятия.
12. Анализ размещения товаров в торговом зале, на его основе разработка собственного аргументированного варианта.
13. Разработка предложений по усовершенствованию форм продажи товаров на основе их анализа на предприятии и у конкурентов.
14. Составление рекомендаций по расширению перечня дополнительных услуг населению.
15. Разработка плана мероприятий по расширению и повышению эффективности рекламной деятельности.

Алгоритм выполнения

1. Оформить и представить пакет документов по работе с поставщиками разных групп (предприятие-производитель, оптовое предприятие торговли, частный предприниматель и др.).
2. Разработать систему оценки поставщиков различных групп.
3. Проанализировать эффективность работы с поставщиками отдельных групп товаров.
4. Провести поиск других поставщиков конкретной группы товаров, сделать их анализ и дать рекомендации предприятию по заключению договоров.
5. Разработать договор на поставку конкретных товаров с конкретным поставщиком.
6. Представить анализ структуры и других количественных показателей ассортимента конкретной группы товаров.
7. Выявить типологию потребителей в районе деятельности предприятия.
8. Составить анкету по оценке потребителями ассортимента товаров на предприятии.
9. Разработать методику определения удовлетворенности потребителей ассортиментом товаров на предприятии.
10. Проанализировать формы продажи товаров на предприятии и у конкурентов, разработать предложения по их совершенствованию.
11. Составить рекомендации по расширению перечня дополнительных услуг населению.
12. Разработать план мероприятий по усилению рекламы деятельности.

9. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Система оценивания
практической подготовки при прохождении практики

Форма контроля	**Максимальное количество баллов**	
	За вид работы	**Всего**
Текущий контроль: – содержательная часть отчета – индивидуальное задание – защита работы	 30 50 20	 30 50 20
Промежуточная аттестация	Зачет с оценкой	100
Итого за семестр	100	

10. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов	**По государственной шкале**	**Определение**
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным прохождением практической подготовки при прохождении практики

11. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Березин И.С. Маркетинг. Большой толковый словарь Александра Панкрухина. 3-е изд., перераб./ Березин И.С., Карпова С.В., Коро Н.Р. под общ. ред.- М.: Дашков и К, 2022.- 520 с.
2. Гвоздева В.А. Базовые и прикладные информационные технологии. Учебник. М.: ИД Форум. 2025. 383 с.
3. Информационные технологии в маркетинге : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. М.: Юрайт, 2023. 367 с.

Дополнительная литература:

1. Е.М. Азарян, Н.А. Криковцева, Д.В. Махноносов. Маркетинг: Методические рекомендации с решением практических заданий маркетинга при помощи специализированных компьютерных программ —ДОННУЭТ, Донецк — 2019.
2. Галыгина И.В. Профессиональные компьютерные программы [Электронный ресурс]: лабораторный практикум/ Галыгина И.В., Гальггина Л.В.— Электрон. текстовые данные.— Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2022

3. Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. — 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2023. 242 с.
4. Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. — Саратов : Вузовское образование, 2024. — 99 c.
5. Кожевникова, Г. П. Информационные системы и технологии в маркетинге : учебное пособие для вузов / Г. П. Кожевникова, Б. Е. Одинцов. М.: Юрайт, 2023. 444 с.
6. Локтев, Э. М. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : электронный конспект лекций / Э. М. Локтев; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики (ДНР), ДОННУЭТ, Кафедра маркетинга и коммерческого дела. - Донецк : ДОННУЭТ, 2020. - Локал. компьютер сеть НБ ДОННУЭТ.
7. Чернышева, А. М. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для вузов / А. М. Чернышева, Т. Н. Якубова. М.: Юрайт. 2023. 447 с.
8. Шевченко Д.А. Основы современного маркетинга: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2021.- 613 с.

Учебно-методические издания:

1. Попова Н.А. Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков (виртуальная практика) [Электронный ресурс] : Фак. Маркетинга и торгового дела, 1 курс, оч. форма обучения, 1 курс, заоч. форма обучения: рабочая прогр. для студентов оч., заоч. форм обучения направления подготовки 38.04.07 Товароведение (магистер. прогр. Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность) / Н. А. Попова, И. И. Медведкова ; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВО "Донец. нац. ун-т экономики и торговля им. Михаила Туган-Барановского, Каф. товароведения . — Донецк : ДОННУЭТ, 2024.

12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.
2. Информио : электрон. Справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. Дом «Информио», [2018–]. – URL: https://www.informio.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
3.IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. Ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL:

http://www.iprbookshop.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. Пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.
4.Лань : электрон.-библ. Система. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. Пользователей.
5.СЭБ : Консорциум сетевых электрон. Б-к / Электрон.-библ. Система «Лань» при поддержке Агентства стратег. Инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://seb.e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».
6.Polpred : электрон. Библ. Система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, cop. 1997–2022. – URL: https://polpred.com (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
7.Book on lime : дистанц. Образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, cop. 2017. – URL: https://bookonlime.ru (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.
8.Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. Портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. Электрон. Б-ка, cop. 2000–2022. – URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. Пользователей. – Текст : электронный.
9.CYBERLENINKA : науч. Электрон. Б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
10.Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. Гос. Информ. Система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. Гос. Б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: https://rusneb.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.
11.Научно-информационный библиотечный центр имени академика
Л.И. Абалкина / Рос. Экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: http://liber.rea.ru/login.php (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. Пользователей. – Текст : электронный.
12.Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: http://library.fa.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. Пользователей. – Текст : электронный.
13.Университетская библиотека онлайн : электрон. Библ. Система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. Пользователей. – Текст : электронный.
14.Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: http://catalog.donnuet.education (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

13. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

1. Компьютерные класс 4413: 17 компьютеров с выходом в сеть Интернет, доступ к электронно-библиотечной системе. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2007 г.); Microsoft Windows XP Professional OEM (2010 г.); Microsoft OfГice 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Microsoft Visual Studio.NET Professional 2002 Academic от 29.10.2002 г.; lC Предприятие 8.0 от 21.02.2008 г.; Парус-предприятие 7.40 (бесплатная версия); Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 TotalSecurity (бесплатная версия).
2. Компьютерные класс 4415: 15 компьютеров с выходом в сеть Интернет, доступ к электронно-библиотечной системе. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2007 г.); Microsoft Windows XP Professional OEM (2010 г.); Microsoft Office 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Microsoй Visual Studio.NET Professional 2002 Academic от 29.10.2002 г.; lC Предприятие 8.0 от 21.02.2008 г.; Парус-предприятие 7.40 (бесплатная версия); Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия).
3. Компьютерные класс 4238: 15 компьютеров с выходом в сеть Интернет, доступ к электронно-библиотечной системе. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2007 г.); Microsoft Windows XP Professional OEM (2010 г.); Microsoft Office 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Microsoft Visual Studio.NET Professional 2002 Academic от 29.10.2002 г.; lC Предприятие 8.0 от 21.02.2008 г.; Парус-предприятие 7.40 (бесплатная версия); Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия);Зб0 Total Security (бесплатная версия).

14. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРАКТИКИ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, осуществляющего руководство практической подготовкой при проведении практики	**Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совмести-тельства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)**	**Должность, ученая степень, ученое звание**	**Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации**	**Сведения о дополнительном профессиональном образовании[1]**
Кудинов Эдуард Алексеевич	По основному месту работы	Должность - доцент, кандидат экономических наук	Высшее, учет и аудит, экономист, диплом кандидата наук КА № 000028	1. Повышение квалификации с 1.11.2023 по 20.11.2023 года прошел в ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» по программе «Организационные и психолого-педагогические основы инклюзивного высшего образования» в объеме 72 часа (удостоверение 612407477113, регистрационный номер 476-16/2524, город Ростов-на-Дону).

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
Б2.В.01(У) Учебная виртуальная практика

Направление подготовки 38.04.07 Товароведение
Магистерская программа: Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность

Трудоемкость практической подготовки при прохождении практики: 1,5 з.е.

Планируемые результаты обучения практической подготовки при проведении практики:

знать: принципы разработки устава предприятия, формирование структуры аппарата управления и особенности составления функциональных обязанностей работников предприятия; условия создания и развития материально-технической базы предприятия, повышение эффективности ее использования; общие методологические подходы к решению товароведных задач рабочего на торговом предприятии; правила продажи товаров, усовершенствование контроля качества и безопасности пищевых продуктов, законодательные и нормативные акты относительно места и сроков приемки продовольственных товаров по количеству и качеству; нормативную документацию, которая является основой для оценки качества продовольственных товаров; особые условия поставок продовольственных товаров по группам; условия и порядок вызова экспертов.

уметь: использовать профессиональную терминологию, аргументировано и ясно излагать основные цели, задачи и идеи; работать в команде и индивидуально; принимать управленческие решения в сфере своей профессиональной деятельности, анализировать и оценивать бизнес-процессы, готовить аналитические материалы для принятия оптимальных решений; вести учет материальных ценностей в программе «Парус 7.40» (Модуль «Торговля и склад»); формировать товарные и аналитических отчеты в программе «Парус 7.40» (модуль «Торговля и склад»); составлять анкеты по товарным группам в компьютерной программе для статистической обработки данных SPSS.

владеть: основными методами и средствами анализа и использования методов и средств аналитической деятельности для постановки целей и решения исследовательских задач; методами анализа, учета и управления ресурсами, технологическими процессами в торговле при осуществлении торговой деятельности; регулирования процессов хранения и продажи товаров; знанием алгоритма оценки ассортимента, качества, безопасности и конкурентоспособности товаров; навыками работы в компьютерных программах «Парус 7.40» (модуль «Торговля и склад») и SPSS.

обладать компетенциями: ПК2.

В результате прохождения практики у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
ПК-2. Способен управлять процессами товародвижения, логистики и сбыта продукции на основе современных методов	ИДК-1$_{ПК2}$ Знает принципы и методы анализа потребительского спроса, структуры ассортимента и рыночных

управления ассортиментной, закупочной и сбытовой политикой предприятия.	тенденций, а также основы планирования закупочной деятельности предприятия, включая критерии выбора поставщиков с учетом качества продукции, экономической целесообразности и логистических параметров. ИДК-2$_{ПК2}$ Умеет разрабатывать и внедрять стратегии управления товарными потоками и запасами, оптимизируя складские процессы и распределение товаров в зависимости от сезонных колебаний спроса и рыночной конъюнктуры. ИДК-3$_{ПК2}$ Владеет навыками разработки и реализации сбытовой политики предприятия, включая выбор и управление каналами сбыта, установление и адаптацию ценовой политики, взаимодействие с дистрибьюторами и розничными сетями, а также применение инструментов стимулирования продаж и повышения конкурентоспособности продукции.

Форма промежуточной аттестации: зачет с оценкой

Разработчик:

Кудинов Э.А., доцент кафедры маркетинга и торгового дела, канд. экон. наук _____

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела:

Рвачёва И.М., канд. экон. наук _____