

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 10.07.2026 13:23:01
Уникальный программный ключ:
798bda65f59de1ba8277f686f1710117c9030c11fd1b56dc5d1f108c5100



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Отдел среднего профессионального образования

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Учебная практика УП.01.01

(индекс и наименование учебной практики)

ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

(индекс и наименование профессионального модуля)

38.02.08 Торговое дело

(код и наименование специальности)

очная

(форма обучения)

СОГЛАСОВАНА:

Предметно-цикловой комиссией дисциплин
специальности «Торговое дело»
Протокол № 6
от «12» января 2026 года

Председатель предметно-цикловой комис-
сии


Подпись

/ В.Р. Поддубная

Разработана на основе Федерального государ-
ственного образовательного стандарта средне-
го профессионального образования 38.02.08
Торговое дело

Заместитель начальника отдела СПО



/Л.В. Сорокина

УТВЕРЖДЕНА:

Начальник отдела СПО



/ С.А. Марковская

Составитель (и):

Колесникова О.А., Ломзина М.Л., Поддубная В.Р. , Родик М.А., преподаватели ОСПО КФ РЭУ
им. Г.В. Плеханова

(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование ФГБОУ)

Рецензенты:

Говорова И.И., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование ФГБОУ)

Колесникова С.В., директор Краснодарского филиала ООО «Новэкс Энджин Системс»

(Ф.И.О., ученая степень, звание, должность, наименование ФГБОУ)

Содержание

1. Паспорт рабочей программы учебной практики.....	4
2. Результаты освоения учебной практики	6
3. Структура и содержание учебной практики.....	6
4. Условия реализации рабочей программы учебной практики	9
5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики	11

1. Паспорт рабочей программы учебной практики

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной практики является частью программы подготовки специалистов среднего звена (далее – ППССЗ) и разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело в части освоения основного вида профессиональной деятельности организация и осуществление торговой деятельности.

1.2. Цели и задачи учебной практики – требования к результатам освоения учебной практики:

В результате прохождения учебной практики обучающийся должен:

Знать:

- методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
- структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
- основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
- правила оформления документации по внешнеторговому контракту, нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
- формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
- количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

Уметь:

- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
- анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
- обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
- применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;

- управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
- оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
- осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

Иметь практический опыт:

- поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
- проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
- обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
- проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
- сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
- организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
- приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

1.3. Количество часов на освоение программы учебной практики:

Максимальная нагрузка обучающегося	Количество часов
включая:	
обязательная учебная практика (всего)	36
практическая подготовка (всего) (при наличии)	36
самостоятельная работа (всего) (при наличии)	-
консультации (всего) (при наличии)	-

2. Результаты освоения учебной практики

Результатом освоения учебной практики является овладение студентами видом профессиональной деятельности организация и осуществление торговой деятельности, в том числе профессиональными (ПК) и/или общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование компетенций
ПК 1.1.	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

3. Структура и содержание учебной практики

3.1. Объем учебной практики и виды работ

Вид работ	Количество часов
Подготовительный этап Вводное занятие. Инструктаж.	1
Организация практики Установочное занятие в организации. Знакомство с руководителем практики от организации. Ознакомление с конкретным объектом. Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка. Инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с должностными обязанностями.	3
Производственный этап Участие в установлении контактов с партнерами и заключение договоров на поставку продукции; Организация работы на складе; Организация работы по приёмке товара; Организация работы персонала; Работа с торгово-техническим оборудованием.	26
Подготовка отчета по практике Оформление отчета.	6
Общая трудоемкость практики	36
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	

3.2. Тематический план и содержание учебной практики

Наименование вида работ по учебной практике	Содержание вида работ по учебной практике		Объем часов	Коды общих и/или профессиональных компетенций
Раздел 1. Подготовительный этап	Вводное занятие. Ознакомление с целями и задачами практики. Инструктаж по технике безопасности. Общий инструктаж о проведении практики. Ознакомление студентов с порядком выполнения отчетов.		1	ПК 1.1– ПК1.6
Раздел 2. Организация практики	Установочное занятие в организации. Знакомство с руководителем практики от организации. Ознакомление с правилами внутреннего трудового распорядка. Инструктаж по технике безопасности. Ознакомление с должностными обязанностями сотрудников.		3	ПК 1.1– ПК1.6
Раздел 3. Производственный этап	УП 01.01		26	ПК 1.1– ПК1.6
	Наименование разделов ПМ и тем практики	Содержание учебного материала		
	Раздел 1. Участие в установлении контактов с деловыми партнерами, заключение договора и контроль их выполнения, предъявление претензии и санкции			
	1.1.Установление коммерческих связей.	Инструкция по охране труда перед проведением производственной практики. Участие в установлении коммерческих связей	2	ПК 1.1– ПК1.6
	1.2.Виды договоров в коммерческой практике	Составление договоров на поставку продукции.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	1.3. Порядок заключения договоров	Заключение договоров на поставку продукции.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	Раздел 2. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение на своем участке работы			
	2.1.Виды складских помещений и их краткая характеристика.	Изучение складских помещений.	1	ПК 1.1– ПК1.6
	2.2. Оборудование для хранения товаров на складе.	Изучение оборудования для хранения товаров на складе.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	2.3. Порядок размещения товаров на хранение.	Размещение товаров на складе с соблюдением товарного соседства и температурных режимов хранения	1	ПК 1.1– ПК1.6
	Раздел 3. Приемка товаров по количеству и качеству			
	3.1.Приемка товаров по количеству	Организация и соблюдение технологии приемки товаров по количеству.	1	ПК 1.1– ПК1.6
	3.2. Документальное оформление	Оформление документов, форм по приемке товаров по количеству.	1	ПК 1.1– ПК1.6

	приемки товара по количеству			
	3.3. Приемка товаров по качеству	Организация и соблюдение технологии приемки товаров по качеству.	1	ПК 1.1– ПК1.6
	3.4. Документальное оформление приемки товара по качеству	Оформление документов, форм по приемке товаров по качеству.	1	ПК 1.1– ПК1.6
	Раздел 4. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли			
	4.1. Предприятия розничной торговли.	Организация продажи товаров в розничной сети.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	4.2. Предприятия оптовой торговли.	Организация продажи товаров на оптовых торговых предприятиях	2	ПК 1.1– ПК1.6
	Раздел 5. Оказание основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли			
	5.1. Основные услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями	Оказание основных услуг розничного торгового предприятия.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	5.2. Дополнительные услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями	Оказание дополнительных услуг розничного торгового предприятия.	2	ПК 1.1– ПК1.6
	Раздел 6. Эксплуатация торгово-технологического оборудования			
	6.1. Мебель для торговых залов магазинов и торговый инвентарь	Эксплуатация торговой мебели и торгового инвентаря в торгового предприятия	1	ПК 1.1– ПК1.6
	6.2. Торговое холодильное оборудование	Эксплуатация холодильного оборудования в торговом предприятии	1	ПК 1.1– ПК1.6
	6.3. Торговое измерительное оборудование	Эксплуатация измерительного оборудования в торговом предприятии	1	ПК 1.1– ПК1.6
	6.4. Торговое контрольно-кассовое оборудование	Эксплуатация контрольно-кассового оборудования в торговом предприятии	1	ПК 1.1– ПК1.6
Раздел 4. Подготовка отчета по практике	Обобщение материалов учебной практики и подготовка отчета, дифференцированный зачет		6	ПК 1.1– ПК1.6
Итого:			36	

4. Условия реализации рабочей программы учебной практики

Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>
2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диеперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2024. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>
4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176>
5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>
6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>
7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649>
9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2024. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439>
10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388>

Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография / В.В. Безлапов, С.А. Лочан, Д.В. Федюнин, А.Д. Петросян, руков. авт.колл.

В.В. Безпалов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНО-РУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙИС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4

6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7

7. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

Интернет-источники:

1. www.cbr.ru - Официальный сайт ЦБ РФ;
2. <https://minpromtorg.gov.ru/> - официальный сайт Министерства промышленности и торговли РФ;
3. <http://www.minfin.ru> - официальный сайт Министерства финансов РФ;
4. <https://tpprf.ru/ru/> - сайт Торгово-промышленной палаты РФ;
5. <https://www.acort.ru/> - сайт ассоциации розничной торговли «Акорт»;
6. <http://www.rbc.ru> - Российское информационное агентство деловой информации "РБК";
7. <http://www.consultant.ru> - справочно-правовая система «Консультант +»;
8. <https://www.garant.ru> - справочно-правовая система «Гарант»

5. Контроль и оценка результатов освоения учебной практики

Контроль и оценка результатов освоения учебной практики для получения первичных профессиональных навыков осуществляется преподавателем в процессе выполнения студентами работ на предприятии, а также сдачи студентом отчета по практике и аттестационного листа.

Учебная практика УП.01.01 проводится в рамках профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности. Для оценивания образовательных достижений обучающихся используются оценочные мероприятия:

- Текущий контроль успеваемости – проводится в процессе прохождения практики, на основании дневника практики обучающегося, табеля посещаемости места прохождения практики, собеседования.

- Промежуточная аттестация – проводится по окончании практики на основании аттестационного листа, дневника практики и отчета по практике.

Учебная и производственная практика (по профилю специальности) являются завершающим этапом освоения профессионального модуля по виду профессиональной деятельности.

В качестве основных форм и видов отчетности устанавливаются: дневник практики и письменный отчет. Записи в дневнике делаются ежедневно в конце рабочего дня. В дневник записываются все виды работ выполняемых студентом. Отчёт должен содержать сведения о конкретно выполненной студентом работе в период практики, в нём студент отражает успехи, проблемы, возникающие во время прохождения практики, рассказывают о своих впечатлениях, о новом опыте, приобретенном на производстве, а также пытается сформулировать собственные выводы о возможных направлениях совершенствования работы предприятия.

Результаты освоения учебной практики	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплексе оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплексе оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения

		профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной практике.	Дневник, отчет по практике. Наблюдение и оценка работодателем результатов освоения профессиональных компетенций, отраженная в характеристике и аттестационном листе студента; Дифференцированный зачет Собеседование и оценка уровня освоения профессиональных компетенций при защите результатов профессиональной задачи.

Оценочные средства для всех видов контроля отражены в комплекте оценочных средств (КОС) по учебной практике.